

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
COORDENAÇÃO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
SERVIÇO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO EM ADMINISTRAÇÃO

SUZANA SITÔNIO DE EÇA

EMPREENDER - JP: Estudo sobre os fatores de sucesso e fracasso da linha de crédito Superação

SUZANA SITÔNIO DE EÇA

EMPREENDER - JP: Estudo sobre os fatores de sucesso e fracasso da linha de crédito Superação

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Graduação em Administração, da Universidade Federal da Paraíba em cumprimento às exigências para conclusão.

Orientadora: Prof(a). Luciene Laranjeira Diniz

João Pessoa – PB  
2012

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
COORDENAÇÃO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

SUZANA SITÔNIO DE EÇA

EMPREENDER - JP: Estudo sobre os fatores de sucesso e fracasso da linha de crédito Superação

**Aprovada em: 05/11/2012**

SUZANA SITÔNIO DE EÇA

EMPREENDER - JP: Estudo sobre os fatores de sucesso e fracasso da linha de crédito Superação

---

Prof (a) Luciene Laranjeira Diniz  
Orientadora – UFPB

---

Prof. Leonardo Rosa Rohde  
Examinador – UFPB

---

Prof (a) Germana Tavares de Melo  
Examinador (a) – UFPB

E17e Eça, Suzana Sitônio.

Empreender – JP: estudo sobre os fatores de sucesso e fracasso da linha de crédito Superação./ Suzana Sitônio Eça. – João Pessoa: UFPB, 2012.

84f.:il.

Orientador: Prof<sup>ª</sup>. Luciene Laranjeira Diniz.

Monografia (Graduação em Administração) – UFPB/CCSA.

1. Empreendedorismo. 2. Microcrédito. 3. Deficientes físicos.  
I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU: 658.88-056.2(813.3)(043.2)

## **DEDICATÓRIA**

**A meus pais, avós e irmã,**

Dedico esse trabalho a vocês que são as pessoas mais importantes para mim. Obrigada por me ensinar o quanto a vida é bela e que os sonhos possam ser conquistados através de muita perseverança e honestidade.

## AGRADECIMENTOS

À Universidade Federal da Paraíba, pela oportunidade de toda a minha formação profissional.

À Secretaria de Trabalho, Produção e Renda do município de João Pessoa, pela concessão dos dados necessários para esse trabalho.

À professora **Luciene Laranjera Diniz**, por me orientar nesse trabalho com muita paciência, compromisso e dedicação, mostrando um amor enorme pela profissão e pela área da Administração.

À meu namorado, **Wagner Barbosa Hernandez**, pela as horas a fio dedicadas a me auxiliar na elaboração desse estudo.

A meu pai, **José Duarte de Eça**, pelos finais de semanas dedicados a me acompanhar na fase de pesquisa e entrevista desse trabalho, pois sem ele esta fase seria muito mais árdua.

A todos que, de alguma forma, contribuíram para realização deste trabalho.

Muito obrigada!

## RESUMO

Os micros empreendimentos são os principais impulsionadores da economia de um país, pois geram empregos e renda para a sua população. Contudo, as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, em alguns casos, as levam a encerramentos precoces dos seus negócios. Esses desafios são aumentados quando os seus proprietários possuem algum tipo de deficiências físicas, mentais ou motoras. Como forma de minimizar as essas dificuldades, os programas de microcréditos orientados são de fundamental importância, pois além de disponibilizar os recursos auxiliam os negócios a investirem da melhor forma possível. O Programa Municipal de Apoio aos Pequenos Negócios, Empreender – JP, atua no município de João Pessoa – PB com linhas de créditos especiais direcionada para esse grupo de pessoas. Portanto, o presente trabalho tem como objetivo classificar os fatores que conduzem ao sucesso ou ao fracasso organizacional na opinião dos empreendedores ligados ao Programa Empreender – JP, especificadamente aqueles inseridos na linha de crédito Superação. Para alcançar esses objetivos a SEDESP disponibilizou dados referentes ao perfil sociodemográfico dos inscritos no programa e foi aplicado um questionário para os participantes dessa linha de crédito, o qual foi desenvolvido especialmente para esse trabalho. Constatou - se que a linha de crédito Superação não obteve impacto expressivo na população pessoense, pois só foram liberados 25 financiamentos desde criação do programa em 2005. Os empreendimentos pesquisados atuam em sua maioria no setor do comércio no ramo de alimentação e vestuário. Eles se localizam basicamente nas áreas mais populosas de João Pessoa – PB. Observou - se, também que, grande parte dos entrevistados não fazem nenhum tipo de planejamento e controle financeiro em suas empresas. Contudo, quando se buscou descobrir os fatores que levam ao fracasso e sucesso das organizações na opinião dos entrevistados foi possível notar que existe um conhecimento teórico por parte dos entrevistados sobre as práticas administrativas e suas ferramentas. Os principais fatores de sucesso listados foram controle financeiro e bom atendimento, já os fatores de fracasso na opinião dos entrevistados foram mau atendimento e falta de atenção do proprietário com o empreendimento. Foi observado durante as visitas que os negócios ainda ativos, não apresentavam nenhuma possibilidade de crescimento e não era fonte de lucro para os seus proprietários e sim de subsistência.

Palavras Chaves: Empreendedorismo, Microcrédito, Deficientes Físicos



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Classificação dos estabelecimentos segundo o porte.....	19
Tabela 2 - Classificação dos estabelecimentos com base na receita bruta anual.....	20
Tabela 3 - Classificação dos estabelecimentos com base na receita bruta anual.....	20
Tabela 4 - Número de estabelecimentos com e sem empregados, por porte Brasil e Grandes Regiões 2008.....	21
Tabela 5 - Taxas de mortalidade das MPE.....	23
Tabela 6 – Taxas de sobrevivência e mortalidade por regiões administrativas e Brasil (em %)......	24
Tabela 7 – População residente, por tipo de deficiência, segundo as Grandes Regiões – 2012.....	33
Tabela 8 – População residente, por tipo de deficiência, segundo as Grandes Regiões – 2010 (Continuação).....	34
Tabela 9 – Fatores de Sucesso Organizacional (Linha de crédito Superação).....	57
Tabela 10 – Fatores de Fracasso Organizacional (Linha de crédito Superação).....	58

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Concessão por linha de crédito - 2005 até agosto de 2012.....	40
Gráfico 2 - Evolução dos Contratos - 2005 até agosto de 2012.....	41
Gráfico 3 - Faixa de crédito.....	42
Gráfico 4 - Estatística por setor.....	43
Gráfico 5 - Estatística por atividade.....	44
Gráfico 6 - Estatística por microcrédito.....	44
Gráfico 7 - Estatística por Gênero.....	45
Gráfico 8 - Evolução dos Contratos (linha de crédito Superação até agosto de 2012).....	46
Gráfico 9 - Estatística por Característica do Crédito.....	47
Gráfico 10 - Estatística por Gênero da linha de crédito Superação.....	48
Gráfico 11 - Estatística por Bairro da linha de crédito Superação.....	48
Gráfico 12 - Estatística por Estado Civil da linha de crédito Superação.....	49
Gráfico 13 - Estatística por Escolaridade da linha de Crédito Superação.....	50
Gráfico 14 - Estatística por Idade que começaram a empreender da linha de crédito Superação.....	50
Gráfico 15 - Estatística por Longevidade dos empreendimentos da linha de crédito Superação.....	51
Gráfico 16 - Estatística sobre a Fonte de remuneração extra da linha de crédito Superação.....	52
Gráfico 17 - Estatística sobre Salário da linha de crédito Superação.....	54
Gráfico 18 - Formas que os proponentes conheceram o programa (Superação).....	56

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>13</b>
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA.....	13
1.2 OBJETIVOS.....	15
1.2.1 Objetivo Geral.....	15
1.1.1. Objetivos Específicos.....	15
1.3 JUSTIFICATIVA.....	15
<b>2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>17</b>
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	17
2.2 O EMPREENDEDOR.....	18
2.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE).....	19
2.3.1 Critérios de Classificação dos Portes dos Empreendimentos.....	19
2.3.2 Importância das Micro e Pequenas Empresas.....	21
2.3.3 A Mortalidade das MPE.....	22
2.4 O MICROCRÉDITO.....	25
2.4.1 Programa Empreender – JP.....	26
2.4.2 Linhas de Crédito.....	28
2.4.3 Fases do Programa Empreender – JP.....	30
2.5 PESSOAS PORTADORAS DE DEFICIÊNCIA (PPDS).....	31
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>36</b>
3.1 NATUREZA DA PESQUISA.....	36
3.2 MÉTODO DE ABORDAGEM.....	36
3.3 UNIVERSO DA PESQUISA.....	37
3.4 TÉCNICA DE PESQUISA.....	37
3.5 INSTRUMENTO DE PESQUISA E COLETA DE DADOS.....	38
3.6 TRATAMENTO DOS DADOS.....	38
<b>4. ANÁLISE DOS DADOS.....</b>	<b>40</b>
4.1 EVOLUÇÃO E CARACTERÍSTICAS DOS PROJETOS DO PROGRAMA EMPREENDER – JP.....	40
4.2 HISTÓRIA DA LINHA DE CRÉDITO SUPERAÇÃO.....	46
4.3 PERFIL DOS EMPREENDEDORES DA LINHA DE CRÉDITO SUPERAÇÃO.....	47

4.4	RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO.....	49
4.4.1	Informações Gerais, Perfil Sócio-Demográfico e Perfil Profissional.....	49
4.4.2	Condições do Trabalho Atual.....	51
4.4.3	Participação no Programa Empreender – JP.....	55
4.4.4	Fatores de Sucesso e Fracasso Organizacional.....	57
<b>5.</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>60</b>
5.1	LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	61
5.2	RECOMENDAÇÕES PARA PRÓXIMAS PESQUISAS.....	61
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>62</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>66</b>
	ANEXO A.....	67
	ANEXO B.....	69
	<b>APÊNDICES.....</b>	<b>78</b>
	APÊNDICE A.....	79

## 1. INTRODUÇÃO

Esse capítulo abordará a introdução da pesquisa, a delimitação do problema de pesquisa, o seu objetivo principal, os objetivos específicos e a justificativa.

Segundo Pereira (1995, p 15), todas as realizações humanas constroem-se pela ação empreendedora de pessoas com capacidade de agir para tornar reais seus sonhos.

O desejo de se tornar o dono do seu próprio negócio, ditar suas funções e horários e conseqüentemente, deixar de ser empregado e passar a ser o empregador é a motivação que leva algumas pessoas a criar a própria empresa.

Essas pessoas empregam toda a sua criatividade, disposição e recursos para que seus empreendimentos alcancem os mais altos patamares de produção e assim satisfaçam as necessidades de seus clientes.

Contudo, o cenário em que as organizações se inserem atualmente traz consigo desafios que torna muito difícil a permanência delas nesse meio e as decisões tomadas pelos seus administradores é crucial para o sucesso ou fracasso organizacional.

Por isso, definiu-se que seriam pesquisados nesse trabalho os fatores que levam algumas microempresas ao sucesso ou fracasso organizacional. Além disso, esse capítulo expõe os objetivos gerais e específicos da presente pesquisa e a justificativa da autora pela adoção do tema proposto.

### 1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Com base na lei nº 10.431, de 11 de abril de 2005 foi criado o programa Empreender – JP sancionado pelo prefeito Ricardo Coutinho para a cidade de João Pessoa - Paraíba. A secretaria responsável pela administração e operacionalização do programa é a SEDESP (Secretaria do Trabalho, Produção e Renda). O Artigo 1º desta Lei municipal nº 10.431 (2005) diz que:

fica instituído o **Programa Municipal de Apoio aos Pequenos Negócios -Empreender – JP**, como instrumento de promoção da inclusão social e do desenvolvimento sustentável, através de programas especiais de capacitação empreendedora e financiamento.

Portanto a criação do Programa Empreender – JP tem como seu principal objetivo a geração de emprego, renda e ocupação para a população de João Pessoa, para isso, é

disponibilizado micro créditos com taxas de 0,9 % ao mês (umas das menores do Brasil), possibilitando a formação de microempresas de qualquer natureza.

Esse apoio oferecido a esses empreendimentos é de essencial importância pois segundo o Anuário de Trabalho e Emprego realizado pelo Sebrae (2010), das empresas formais existentes no Brasil, 99,2 % são de micro e pequeno porte. E atualmente elas empregam mais da metade dos trabalhadores de carteira assinada, ou seja, 24,9 milhões de pessoas. Assim pode-se constatar a relevância desses dados, visto que eles comprovam a importância das micro e pequenas empresas para a economia nacional.

Contudo, sobreviver no mundo dos negócios não é tarefa fácil. A acirrada concorrência entre as organizações, com produtos ou serviços cada vez melhores que buscam sempre atender e até superar as necessidades dos clientes, em conjunto com preços mais competitivos torna a entrada de pequenos empreendimentos no mercado uma ação arriscada.

Não existe uma fórmula secreta para se gerir uma empresa com perfeição, prevendo os anseios dos clientes, as reações do mercado e o futuro da organização. Por isso o fechamento prematuro das organizações é um problema crescente na atualidade da economia brasileira que deve ser combatido com uma atuação efetiva dos órgãos públicos.

Como forma de minimizar essas dificuldades, o Empreender-JP tem como ponto chave a preocupação com a longevidade das microempresas ingressantes no mercado, para isso, ele oferece capacitação aos empreendedores como o apoio do Sebrae PB. Essa capacitação é uma alternativa desenvolvida com o intuito de contribuir com a formação dos empresários e lhes dá subsídios de contornar os obstáculos que venham a surgir no futuro.

Apesar de toda essa preocupação com a longevidade das organizações, algumas ainda não são capazes de superar os problemas e dificuldades que surgiram, acabando por contribuir com o aumento do índice de mortalidade das empresas brasileiras.

Segundo pesquisa realizada pelo Sebrae (2004), dos micro empreendimentos que possuem até dois anos de vida, 49,4%, ou seja, quase metade dessas não conseguem sobreviver as dificuldades e acabam fechando suas portas. Acredita-se que o estudo da medição dos desempenhos e seus possíveis indicadores contribuem para identificação de sucesso e fracasso. Devido a todas essas colocações e como forma de colaborar com os estudos relacionados ao tema, o presente projeto procura responder ao seguinte problema de pesquisa: **quais os fatores que conduzem ao sucesso ou ao fracasso organizacional na opinião dos empreendedores ligados ao Programa Empreender – JP, especificadamente aqueles inseridos na linha de crédito Superação?**

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo Geral

Classificar os fatores que conduzem ao sucesso ou ao fracasso organizacional na opinião dos empreendedores ligados ao Programa Empreender – JP, especificadamente aqueles inseridos na linha de crédito Superação.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

- a. Identificar os perfis sócio demográficos e organizacionais dos microempresários inseridos no programa Empreender-JP;
- b. Identificar os perfis sócio demográficos e organizacionais dos microempresários inseridos na linha de crédito Superação do programa Empreender-JP;
- c. Classificar os fatores quanto aos critérios tidos como sucesso ou de fracasso na opinião de seus proprietários.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

Atualmente o empreendedorismo é um dos temas mais discutidos no campo da Administração, por está baseado no conjunto de práticas inovadoras e criativas, característica essa que torna a organização diferenciada e possivelmente bem sucedida. Em consequência dessa tendência vivenciada na academia, o presente estudo busca fazer uma contribuição do ponto de vista teórico, através da classificação dos fatores que conduziram as organizações, inseridas no programa Empreender – JP, ao sucesso ou ao fracasso empresarial. Além disso, essa pesquisa procura proporcionar uma visão mais real e prática da literatura acadêmica, associando-a com o dia a dia dos micro e pequenos empresários financiados por esse programa para, assim, despertar o interesse destes em conhecer os impactos de suas ações diárias nas suas organizações.

O presente estudo ainda será útil à Prefeitura Municipal de João Pessoa, em especial ao programa Empreender – JP, uma vez que tal material pode ficar a disposição para a consulta dos empresários e dos próprios funcionários que desejam entender mais profundamente o funcionamento do programa e a partir disso agir pró ativamente na busca de melhorias.

Além disso, em relação ao nível prático esse tema é de essencial relevância, pois será possível definir quais as melhores práticas adotadas pelas organizações em busca do crescimento, desenvolvimento e estabelecimento das microempresas no mercado.

Em termos de motivação pessoal, o interesse da pesquisadora por esse tema (fracasso e sucesso organizacional) para fins de desenvolver sua pesquisa em nível de trabalho e conclusão de curso, se deu especialmente devido a sua vivência por aproximadamente dois anos em uma microempresa de prestações de serviço pertencente a sua família e por perceber certa dificuldade dessa organização em se manter no mercado e em obter bons resultados.

Essa dificuldade possivelmente aumentada quando o proprietário da organização possui algum tipo de limitação física. Por isso, despertou-se o interesse da pesquisadora em estudar as organizações inseridas na linha de crédito Superação do programa Empreender – JP, criada especialmente para deficientes físicos que desejam de alguma forma melhorar o seu empreendimento.



## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esse capítulo apresenta uma revisão da literatura na tentativa de dar embasamento à pesquisa realizada. A seguir serão apresentados os conceitos de empreendedorismo, suas principais características e considerações acerca do seu sujeito “O Empreendedor”. Abordará o tema Micro e Pequenas Empresas, sua importância, forma de classificação e a prematura mortalidade dessas organizações. Além disso, será feita referência à história do microcrédito no Brasil e o programa Empreender – JP. Por fim, será feita a revisão da literatura acerca dos deficientes físicos e mentais.

### 2.1 EMPREENDEDORISMO

O conceito do termo empreendedorismo variou bastante durante o decorrer da história. Segundo Dornelas (2003, *aput* Silva, 2001) a origem do fenômeno é descrita a seguir:

- a. Possivelmente, a primeira vez que se usou o termo empreendedorismo está relacionada a Marco Polo (século XIII);
- b. Na Idade Média o termo definiu aquele que gerenciava grandes projetos de produção;
- c. No século XVII, o escritor e economista Richard Cantillon começou a lançar idéias de diferenciação entre empreendedorismo (atividade do empreendedor que assumia riscos) e capitalismo (atividade do capitalismo que fornecia capital);
- d. Finalmente, no século XVII, diferencia-se empreendedorismo de capitalismo;
- e. No final do século XIX e início do século XX, o empreendedorismo é confundido com a atividade de administrar organização, mas a serviço do capitalismo.

Contudo no século XX pode-se observar que esse conceito tomou uma vertente completamente diferente, na qual, para Drucker (1987), a capacidade de inovação era vista como a principal característica do fenômeno. Além disso, o autor enfatizava que era necessário uma mudança de direcionamento nas economias, de “gerenciais” para “empreendedoras”.

## 2.2 O EMPREENDEDOR

Por volta de 1800, o economista francês J. B. Say, afirmou que o empreendedor é aquele que transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento (DRUCKER, 1987). Já para Dornelas (2001) o termo empreendedor ou entrepreneur (em francês) quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.

É importante ressaltar que nem sempre os pequenos negócios recém-inseridos no mercado representam empreendimentos, isto é, uma empresa para ser empreendedora é necessário possuir características que as diferenciem das demais empresas existentes no mercado, portanto é essencial ser inovador. Drucker (1987) afirma que uma empresa empreendedora cria algo novo, algo diferente; elas mudam ou transformam valores.

Em português, o termo empreendedor convencionalmente define aquela pessoa de iniciativa e de ação, aquela que empreende, que faz. No mundo dos negócios, por sua vez, é usada para se referir aos empresários, aos proprietários de empreendimentos (AZEVEDO, 2000).

Sobre as características do empreendedor, Halloran (1994) afirma que a mais importante consiste na confiança. Conforme essa característica, aquele que deseja empreender deve estar preparado para enfrentar as possíveis dificuldades que irão surgir e, portanto, ser um eficiente tomador de decisão.

Indivíduos que precisam contar com a certeza é de todo impossível que sejam bons empreendedores. Nessas atividades sempre é preciso que decisões sejam tomadas, e a essência de toda decisão é a incerteza (DRUCKER, 1987).

Bateman (1998) considera que há três tipos básicos de empreendedores:

- a. “Empreendedores independentes”: São aqueles que formam novas empresas com recursos e talentos próprios ou conseguidos a partir de suas próprias iniciativas;
- b. “Spin-offs”: São aquelas pessoas para quem a organização empregadora fornece espontaneamente ou não recursos e talentos, permitindo-lhes que iniciem um empreendimento.
- c. “Empreendedores internos”: São pessoas empregadas em grandes corporações que recebem apoio formal para que criem novos negócios.

Apesar dessa divisão em três tipos de empreendedores, Drucker (1987) afirma que todos os empreendedores procuram criar valores novos e diferentes, e satisfações novas e diferentes, ou seja, eles têm com atributo principal a inovação.

## 2.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)

A partir desse ponto serão apresentados estudos sobre a classificação em relação ao porte dos Empreendimentos; sobre as Micro e Pequenas Empresas e sua importância para a sociedade e economia; e trataremos da questão da mortalidade organizacional.

### 2.3.1 Critérios de Classificação dos Portes dos Empreendimentos

Antes de discorrer sobre a importância das Micro e Pequenas Empresas (MPE) para a economia de um país, é essencial apresentar o critério adotado de classificação dos estabelecimentos segundo o porte, o qual foi estabelecido no Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa (SEBRAE, 2010) e também será utilizado nessa pesquisa. É de suma importância essa distinção entre os portes das organizações, pois essa classificação permite a compreensão e facilitação das futuras comparações e análises que ocorrerão no decorrer dessa pesquisa.

Como pode ser observado, o critério de classificação adotado nessa pesquisa foi como base no número de empregados existentes nas organizações. Além disso, é possível observar na TABELA 1, que a classificação entre as micros, pequenas, médias e grandes empresas depende, fundamentalmente, do setor de atividade econômico investigado.

Ou seja, a indústria qualifica as micros empresas aquelas que possuem até 19 funcionários, contudo no setor de Serviço e Comércio aquelas que possuem mais de 9 funcionários não se enquadra nessa categoria.

**Tabela 1 - Classificação dos estabelecimentos segundo o porte.**

Porte	Setores	
	Indústria	Comércio e Serviço
Micro empresa	até 19 pessoas ocupadas a	até 9 pessoas ocupadas
Pequena empresa	Pequena empresa de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	Média empresa de 100 a 499 pessoas ocupadas	de 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	Grande empresa 500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: SEBRAE, elaborado com os dados da DIEESE – 2009.

Todavia, a título de informação, existem outros critérios de classificação que podem ser utilizados, como aqueles com base na Receita Bruta Anual. Na TABELA 2, apresentada abaixo com base na lei 9.841 do ano 1999, classifica-se como micro empreendimentos aqueles cuja

receita bruta anual é de até 244.000,00 reais, contudo os empreendimentos de pequeno porte devem possuir uma receita bruta anual acima de R\$ 244.000,00 e até R\$ 1.200.000,00.

**Tabela 2 - Classificação dos estabelecimentos com base na receita bruta anual.**

<b>Empreendimento</b>	<b>Receita bruta anual (R\$)</b>
	<b>Indústria, Comércio e Serviço</b>
Micro empreendimentos	Até 244.000,00
Empreendimento de Pequeno Porte	Acima de 244.000,00 até 1.200.000,00

Fonte: Critério com base na Lei 9.841, de 05/10/1999, da Constituição Federal do Brasil

A classificação adotada na TABELA 3 também é baseada na receita bruta anual das organizações. Todavia essa categorização dos estabelecimentos no Brasil diferencia-se da apresentada acima, pois são classificadas como micro empreendimentos aquelas organizações quem chegam a ganhar até R\$ 120.000,00 de receita bruta anual. Além disso, são rotulados como empreendimentos de pequeno porte aqueles que possuem essa receita enquadrada no intervalo de 120.000,00 até 720.000,00 reais. E são classificados como médio e grande porte aqueles empreendimentos cuja receita bruta anual é acima de 720.000,00 reais. É importante ressaltar que essa classificação é baseada na Lei 9.317 do ano de 1996, conforme apresentado na tabela abaixo.

**Tabela 3 - Classificação dos estabelecimentos com base na receita bruta anual.**

<b>Empreendimento</b>	<b>Receita bruta anual (R\$)</b>
	<b>Indústria, Comércio e Serviço</b>
Micro	Até 120.000,00
Pequeno	Acima de 120.000,00 até 720.000,00
Médio e Grande	Acima de 720.000,00

Fonte: coletânea estatística da micro e pequena empresa, 1998.

Critério com base na Lei 9.317, de 05/12/96, da Constituição Federal do Brasil.

Por fim é importante destacar que a categorização apresentada na TABELA 1 diferencia-se daquela realizada nas TABELAS 2 E 3, visto que a classificação apresentada na primeira é analisada de acordo com setor na qual está inserido o estabelecimento (indústria, comércio e serviço), já as tabelas seguintes não fazem essa distinção e só levam em consideração a receita bruta anual para as classificações.

### 2.3.2 Importância das Micro e Pequenas Empresas

Nessa sessão serão tratados os motivos que tornam as Micro e Pequenas empresas de extrema importância tanto para a economia quanto para a sociedade de um país, em particular, o Brasil.

Segundo os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), em 2008, cerca de 5,8 milhões de micro e pequenos estabelecimentos são responsáveis por 13,0 milhões de empregos formais aqui no Brasil. Isto é, esses empreendimentos dão uma contribuição significativa na geração de postos de trabalho, visto que as Micro, Pequenas e Médias Empresa (MPMDE) representam mais de 99% das existentes no Brasil (Coletânea estatística da micro e pequena empresa, 1998). Além disso, as consequência desse processo são mudanças progressivas no padrão de distribuição de renda no país e, portanto diminuição das desigualdades sociais.

Conforme observado na TABELA 4, a qual foi analisada o número de estabelecimentos com e sem empregados nas grandes regiões brasileiras, é possível constatar que as micro e pequenas empresas representam quase 50% das empresas que empregam e geram ocupação a população. É uma constatação excelente, pois há muito se sabe que tais empreendimentos têm substancial capacidade de gerar empregos (STONE; FREEMAN, 1999; CASTRO, 1998; LONGERNECKER; MOORE; PETTY, 1997; KRUGLIANSKAS, 1996) e incentivar a criação dessas empresas é essencial para o desenvolvimento da economia brasileira.

**Tabela 4 - Número de estabelecimentos com e sem empregados, por porte Brasil e Grandes Regiões 2008**

<b>Porte</b>	<b>Norte</b>	<b>Nordeste</b>	<b>Sudeste</b>	<b>Sul</b>	<b>Centro-Oeste</b>	<b>Brasil</b>
<b>Micro</b>	182.634	810.720	2.783.357	1.314.549	395.389	5.486.649
<i>Com empregados</i>	<i>59.798</i>	<i>267.187</i>	<i>903.054</i>	<i>415.508</i>	<i>137.543</i>	<i>1.783.090</i>
<i>Sem empregados</i>	<i>122.836</i>	<i>543.533</i>	<i>1.880.303</i>	<i>899.041</i>	<i>257.846</i>	<i>3.703.559</i>
<b>Pequena</b>	12.983	43.316	162.694	58.078	22.976	300.047
<b>Média</b>	1.542	4.674	19.164	6.011	2.206	33.597
<b>Grande</b>	836	2.609	10.500	2.656	1.176	17.777
<b>TOTAL</b>	197.995	861.319	2.975.715	1.381.294	421.747	5.838.070

Fonte: Anuário do trabalho na micro e pequena empresa – SEBRAE (2009)

Além disso, as MPE também podem atuar como fornecedores de empreendimentos de grande porte, pois elas possuem cada vez mais produtos e serviços com um acentuado nível de qualidade. Isso é consequência da acirrada concorrência existente no mercado atualmente, que impulsiona as organizações a se adequarem e/ou até mesmo superarem os padrões de qualidade,

criatividade e inovação exigidos pelos os seus stakeholders (clientes, acionistas, fornecedores, governos, sindicatos, etc).

As pequenas e médias organizações têm enorme capacidade de adaptação às necessidades do mercado. Podem tomar decisões rápidas e pontuais, reagindo de imediato às mudanças e exigências do mercado (ANTONIK, 2004). Portanto, essa característica de adaptação, aliada com a flexibilidade nas tomadas de decisões e a utilização de novas tecnologias faz como que as MPE passem a se destacar na preferência dos consumidores os quais optam por produtos personalizados a aqueles fabricados em massa que normalmente não tem como objetivo principal atender as suas necessidades e expectativas.

Sendo assim os micro e pequenos empreendimentos estimulam a livre competição no mundo dos negócios buscando o fim dos monopólios existentes, os quais prejudicam de certa forma a economia e a sociedade, pois quando esses grandes empreendimentos se vêem sem concorrentes eles geralmente estabelecem preços altos para os consumidores e acabam excluindo as organizações que não podem contra o seu poder de barganha.

É um conjunto de fatores com os quais as MPE parecem conviver muito bem, assumindo uma tarefa social que poucas vezes empreendimentos de grande porte quiseram para si (CASAROTTO, 1998).

### 2.3.3 A Mortalidade das MPE

Como já foi mencionado no tópico anterior, as MPE são responsáveis por quase metade dos empregos gerados no Brasil, contudo segundo os dados divulgados pelo Departamento de Registro do Comércio do Ministério da Indústria e Comércio revelam que aproximadamente 80% dos micro e pequenos empreendimentos existentes no Brasil não conseguem atingir dois anos de vida e que apenas 10% deles conseguem completar 5 anos (PEREIRA, 1995).

Degen (1989) afirma que as razões para o fracasso da maioria desses empreendimentos são a falta de habilidades administrativas, financeiras, mercadológicas ou tecnológicas dos proprietários – dirigentes. Esse autor cita outros fatores que podem ser observados abaixo:

- a. Falta de experiência gerencial do empreendedor;
- b. Conhecimento inadequado do mercado;
- c. Insuficiência de disponibilidade de capital para iniciar o empreendimento;
- d. Problemas de qualidade com o produto;
- e. Localização errada;
- f. Erros no desenvolvimento do negócio;

- g. Capitalização excessiva em ativos fixos;
- h. Inadimplência de credores;
- i. Ineficiência de marketing e vendas;
- j. Excessiva centralização gerencial do proprietário-dirigente;
- k. Crescimento mal planejado;
- l. Atitude errada do proprietário dirigente para com o negócio;
- m. Erro na avaliação da reação dos concorrentes;
- n. Rápida obsolescência dos produtos;
- o. Posicionamento errado dos produtos no mercado (preço, promoção e ponto – de - venda;
- p. Abordagem incorreta de vendas;
- q. Problema de produção dos produtos;
- r. Escolha do momento errado para iniciar o empreendimento;
- s. Falha ou erros de planejamento do empreendimento (projeção de vendas, de custo e do fluxo de caixa).

Todavia, em uma pesquisa realizada mais recentemente pelo SEBRAE (2007) apresentada na TABELA 5, observou-se uma melhora espetacular na taxa de sobrevivência das pequenas empresas brasileiras. O percentual de pequenas empresas que sobrevivem pelo menos dois anos passou de 51% em 2002 para 78% em 2005, ou seja, 27% a mais de empresas que não fecharam suas portas.

**Tabela 5 - Taxas de mortalidade das MPE**

Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2002-2000)	Taxa de mortalidade (A)	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2005– 2003)	Taxa de mortalidade (B)	Variação da taxa de mortalidade (B-A))
Até 2 anos	2002	49,40%	2005	22,00%	-27,40%
Até 3 anos	2001	56,40%	2004	31,30%	-25,10%
Até 4 anos	2000	59,90%	2003	35,90%	-24,00%

Fonte: SEBRAE (2007)

As causas para essa redução significativa das taxa de mortalidade se dá graças a dois fatores elencados na pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), são eles:

- a. Maior qualidade empresarial: Foi verificado um aumento na qualificação dos empresários, tornando-os mais preparados para as tomadas de decisões empresariais.

b. Melhoria do ambiente econômico: Redução e o controle da inflação, a gradativa diminuição das taxas de juros, o aumento do crédito para pessoas físicas e o aumento do consumo.

Ainda em relação da melhoria da qualidade empresarial, foi constatado nessa mesma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), que os empresários com nível superior completo ou incompleto representam aproximadamente 79 % do total. Além disso, subiu de 34% para 51% a quantidade de empresários que tiveram uma experiência em empresa privada antes de abrir o seu próprio negócio. Isto é, segundo a pesquisa temos uma proporção maior de empresários mais qualificados no mercado para enfrentar as dificuldades que venham a surgir.

Outra constatação importante e animadora para aqueles que pretendem montar um empreendimento pode ser analisada na TABELA 6 que se refere à taxa de sobrevivência e mortalidade por regiões administrativas no Brasil. De acordo com essa tabela todas as regiões brasileiras apresentaram uma diminuição na taxa de mortalidade se forem comparados os anos de 2004 a 2005. Destacam-se nessa pesquisa as regiões do Nordeste e do Sudeste, as quais apresentam reduções nas taxas de mortalidade significativas. O Nordeste reduziu essa taxa para 18,9%, já o Sudeste 16,1% no ano de 2005.

**Tabela 6 – Taxas de sobrevivência e mortalidade por regiões administrativas e Brasil (em %)**

Regiões/ano	Status	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Norte	Ativas	70,1	71,6	72,2	52,5	48,4	46,6
	Extintas	29,9	28,4	27,8	47,5	51,6	53,4
Nordeste	Ativas	81,1	71	61,4	53,3	46,6	37,3
	Extintas	18,9	29	38,6	46,7	53,4	62,7
Centro-Oeste	Ativas	78,4	65,4	62,5	50,6	45,4	46,1
	Extintas	21,6	34,6	37,5	49,4	54,6	53,9
Sudeste	Ativas	83,9	71,9	60,9	51,1	43,3	38,9
	Extintas	16,1	28,1	39,1	48,9	48,9	61,1
Sul	Ativas	76,1	63,4	63,7	47,1	39,9	41,1
	Extintas	23,9	36,6	36,3	52,9	60,1	58,9

Fonte: SEBRAE (2007)

Apesar dessas constatações os riscos de iniciar um novo empreendimento e o medo do futuro incerto ainda assombram os futuros empresários brasileiros que trilham esse caminho na busca de uma melhoria na qualidade de vida e independência pessoal e financeira.



## 2.4 O MICROCRÉDITO

O microcrédito é uma realidade cada vez mais presente na sociedade brasileira, pois se percebeu que é possível fomentar pessoas e empreendimentos com renda considerada baixa através do acesso ao crédito e assim dar oportunidade para estes de mudar sua realidade financeira.

Apesar disso, esse serviço financeiro foi, e talvez ainda é considerado pelo setor bancário um produto de altíssimo risco por possuir clientes com baixa renda que nem sempre podem fornecer garantias de pagamento, e empreendimentos com reduzido volume de recursos e pouca ou nenhuma formalização. Além dessas dificuldades apresentadas, esse serviço tem um alto custo operacional para realização dessas pequenas operações e o monitoramento do destino do crédito é complicado de ser realizado.

Todavia, antes de passar a diante, é essencial apresentar as formas de conceituação do termo. Portanto, o microcrédito pode ser conceituado de duas formas, a primeira referiu-se ao valor concedido, ou seja, “são serviços financeiros de pequena escala, isto é, que envolva valores baixos” (GULLi, 1998). Contudo, Shreiner (2001) define microcrédito como o crédito concedido a pessoas de baixa renda.

Assim sendo, é possível afirmar que o microcrédito é uma atividade financeira que envolve pessoas de baixa renda não favorecidas pelo sistema bancário e se concretiza através da concessão de empréstimos com valores considerados baixos.

As iniciativas de fornecimento de crédito para pessoas de baixa renda foram consideráveis entre as décadas de 1950 e 1980, contudo elas não foram bem sucedidas porque possuíam taxas de juros altamente subsidiadas que acabou gerando altas taxas de inadimplências.

Segundo Neri (2008, p 28) o Grameen Bank foi um “divisor de águas” na história do microcrédito, pois fez importantes mudanças metodológicas no serviço de concessão do crédito, como:

- a. Utilização de empréstimos solidários;
- b. Volumes de empréstimos adaptáveis ;
- c. Criou o conceito de “banco pró ativo”, que vai em direção as pessoas;
- d. Utilizou micropoupanças e microseguros como parte da gama de produtos oferecidos.

Além disso, incentivos aos funcionários e a criação de um sistema informação sem computadores foram algumas das alternativas eficientes desenvolvidas pelo Bank Rayat, um dos primeiros a demonstrar que as microfinanças poderiam ser lucrativas.

No Brasil o CrediAmigo (Programa de Microcrédito Produtivo Orientado) é um segmento de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil S.A. existente desde 1998. Ele é o maior programa de microcrédito produtivo orientado do Brasil e o segundo da América Latina (NERI, 2008).

É importante ressaltar que o CrediAmigo já liberou cerca de R\$ 2,8 bilhões em 3,3 milhões de operações, as quais recebem acompanhamento e orientação empresarial para melhor aplicação do recurso.

Entretanto, foi lançado pelo Governo Federal pela presidente Dilma Rousseff, em 24 de agosto de 2011, o Programa Nacional de Micro Crédito, CRESCER, para pequenos empreendedores. Esse programa tem como objetivos a estimulação do empreendedorismo no Brasil, dando a oportunidade que novos negócios se iniciem através do subsídio de recursos financeiros; busca-se fornecer uma porta de saída ao Programa do Brasil Sem Miséria, o qual tem como objetivo elevar a renda e o bem estar da população; e incentivar a bancarização.

Para participar do programa é necessário que o interessado tenha uma renda bruta anual de até R\$120 mil, podendo ser pessoa física, Empreendedor Individual (EI) e/ou microempresa. As operações de microcrédito podem chegar a R\$ 15 mil com prazos médios de pagamento que variam de acordo como a finalidade do investimento, isto é, o crédito para Capital de Giro pode ser parcelado em 6 meses e para Investimento Misto (Capital de Giro e Investimento Fixo) pode ser em até 24 meses.

Por fim, esse programa trabalha com o princípio que é necessário uma orientação para utilização dos recursos destinados a população, por isso será feita uma avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador do empréstimo, ele buscará estabelecer um relacionamento direto com os empreendedores no local da atividade econômica, através de um contato permanente e fazendo o acompanhamento de todo o processo.

#### 2.4.1 Programa Empreender – JP

Esse tópico trata essencialmente do programa criado pela Prefeitura Municipal de João Pessoa, Empreender – JP, destacando seus objetivos, suas características e a forma de atuação na geração de emprego e renda.

O programa Empreender – JP foi criado em 2005 e tem como seu principal objetivo a geração de emprego, renda e ocupação para a população de João Pessoa, para isso, é disponibilizado microcréditos com taxas de 0,9 % ao mês (umas das menores do Brasil),

possibilitando a formação de microempresas de qualquer natureza (PREFEITURA MUNICIPAL DE JOÃO PESSOA, 2010).

Em outras palavras esse programa é uma política permanente de inclusão social, através do estímulo de pequenos negócios, com o foco na população mais carente, para a geração de ocupação e emprego e incremento da renda, oferecendo condições de crédito orientado aos pequenos empreendedores excluídos do Sistema Financeiro tradicional (ARAÚJO, 2008). Com base na Lei municipal nº 10.431(2005) os seus outros objetivos são:

- a. Aumentar as oportunidades de emprego através da criação, ampliação, modernização, transferência ou reativação de pequenos negócios, formais e informais, através de empréstimos de recursos financeiros aos empreendedores;
- b. Elevar a qualidade de vida da população pela criação de fontes de renda segura e consistente, que proporcione sustentação às famílias de empreendedores, em particular as de baixa renda;
- c. Promover a capacitação e qualificação gerencial de empreendedores e gestores de pequenos negócios, visando aprimorar suas aptidões e assegurar acesso à inovação tecnológica que lhes garantam maior eficiência produtiva e competitividade no mercado;
- d. Promover sistemas associativos de produção mediante a criação e a manutenção de centrais de compras, de produção e vendas, sob a gestão dos empreendedores, formais e informais, de pequenos negócios;
- e. Oferecer infraestrutura para facilitar escoamento da produção e possibilitar o acesso dos pequenos empreendedores ao sistema de comercialização;
- f. Viabilizar a participação de pequenos negócios, formais e informais em feiras e exposições onde quer que sua presença possa contribuir para o desenvolvimento de suas atividades;
- g. Apoiar e estimular a criação de organizações e mecanismos de micro-crédito.

Contudo esse programa tem restrições como (Lei nº 10.431,2005):

- a. Não poderão se inscrever pessoas com idade inferior a 18 anos;
- b. Pessoas que estejam prestando serviços a Prefeitura Municipal de João Pessoa;
- c. Pessoas que não estejam residindo em João Pessoa há pelo menos 06 (seis) meses;
- d. E para pessoas que solicitarem o crédito até o valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais) a renda familiar não poderá ser superior a 04 (quatro) salários mínimos.

O ponto chave do programa Empreender é a preocupação com a longevidade das micro empresas ingressantes no mercado, para isso, ele oferece capacitação aos empreendedores como

o apoio do Sebrae PB. Além disso, esse programa é composto por linhas de crédito diversificadas de acordo com o perfil do empreendedor e atividade da empresa.

A secretaria responsável por esse programa é a Secretaria do Trabalho, Produção e Renda (SEDESP), a qual tem como competência institucional promover o desenvolvimento sustentável, científico e tecnológico do município de João Pessoa; apoiar a geração de emprego e renda financiando pequenos negócios através de microcréditos; incentivar os empreendimentos autogestionários; realizar cursos de qualificação e requalificação profissional; promover o cadastramento dos profissionais e cuidar da sua inserção no mercado de trabalho; promover a interação da universidade-empresa; realizar projetos de políticas públicas voltadas para a melhoria dos ambientes empresariais e o bem estar do cidadão; desenvolver projetos de pesquisa e de interesse do município e da região e fomentar o turismo (PREFEITURA MUNICIPAL DE JOÃO PESSOA, 2010).

Além do programa Empreender – JP, essa secretaria é responsável pelo SINE (Sistema Nacional de Empregos), programa que realiza o encaminhamento da mão de obra ao mercado de trabalho, trata da liberação do seguro desemprego e proporciona a capacitação dos trabalhadores. É também incentivadora do PróJovem Trabalhador, programa que tem como objetivo principal qualificar e aumentar as chances de emprego de jovens com idade de 18 a 29 anos, que tenham renda familiar de até meio salário mínimo e que estejam cursando o ensino fundamental ou concluído o ensino médio.

Portanto, essa secretaria é de fundamental importância para o desenvolvimento econômico do município, visto que ela procura promover e investir nas pessoas, qualificando capacitando e apoiando.

#### 2.4.2 Linhas de Crédito

As linhas de Crédito do programa foram criadas com o objetivo de atender as necessidades específicas de cada pessoa que busca a concessão do crédito. Elas são divididas em linhas de crédito especiais e tradicionais as quais podem ser analisadas abaixo:

a. Comerciantes Informais (tipo A) – atende a comerciantes que trabalham em vias públicas e foram direcionados para algum centro comercial. Ou comerciantes que participam de algum tipo de evento da cidade; É necessário inscrição junto a SEDURB como comerciante informal; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.

- b. Cinturão Verde (tipo B) – atende a pessoas que desenvolve atividades rurais nas áreas rurais de João Pessoa; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- c. Tradicional (tipo C) – atende a homens e mulheres de qualquer atividade que não se enquadre a nenhuma característica acima; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- d. Mercado Público (tipo D) - é necessário que o proponente apresente algum documento emitido pela SEDURB (Secretaria de Desenvolvimento Urbano) que comprove a atividade do mesmo em alguma área pública de João Pessoa; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- e. Capital de Giro (tipo E) – é necessário ter inscrição junto a Associação das Micro e Pequenas Empresas e a Associação Paraibana da Beleza; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- f. Grupos Comunitários (tipo G) – atende a grupos, cooperativas e associações encaminhadas pela SEDES (Secretaria de Desenvolvimento Social); No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- g. EMPREENDER 50+ (tipo H) - atende a pessoas com mais de 50 anos; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- h. EMPREENDER Jovem (tipo J) – atende a jovens de 18 a 29 anos, que estejam regularmente matriculados em curso de graduação, técnico, PróJovem e/ou jovens que tenham concluído o curso por no máximo dois anos.
- i. EMPREENDER Mulher (tipo M) – criado para mulheres em situação de risco atendidas pela Secretaria de Políticas Públicas para Mulheres; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a um salário mínimo.
- j. Superação (tipo S) – atende a pessoas com algum tipo de deficiência; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.
- k. EMPREENDER Consignado – atende a funcionários do município de João Pessoa, a margem consignável equivale a 30% do salário líquido; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) pode haver débito.
- l. EMPREENDER Turismo – (não está em funcionamento) atende a homens e mulheres que atuam na área do turismo e afins; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.

m. Tecnologia da Informação – (não está em funcionamento) destinada a homens e mulheres que atuam na área de TI a afins; No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.

n. Adiantamento de Recebíveis – destina a empresas que necessitam de capital de giro para o cumprimento de suas obrigações. No SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) não pode haver débito superior a meio salário mínimo.

O encaminhamento dos interessados em participar do programa para as determinadas linhas de créditos é realizado na fase de inscrição, na qual será identificado o grupo em que melhor se adéqua o proponente.

#### 2.4.3 Fases do Programa Empreender – JP

Para participar do programa o proponente, pessoa que busca o crédito, passará por algumas fases distintas e complementares.

A primeira é a inscrição, a qual é realizada no Empreender – JP, para efetuá-la é necessário de documentos como identidade, CPF e comprovante de residência (pois só pode participar do programa pessoas que estejam residindo em João Pessoa – PB por mais de 6 meses).

Posteriormente o interessado é encaminhado pelo setor de Capacitação no qual ele é orientado a participar de duas palestras disponibilizadas pelo SEBRAE-PB e um curso sobre Gestão Empresarial Básica com duração de 4 dias.

Somente será elaborado o Plano de Negócio (terceira etapa do processo) caso o proponente tenha concluído os cursos e palestras exigidos anteriormente. A documentação necessária para essa fase é uma foto, xerox de RG, CPF, comprovante de residência e comprovante do ponto comercial (caso o possua). Se a residência ou o ponto comercial for alugado é necessária a apresentação do contrato de aluguel devidamente autenticado, entretanto, se proponente não tiver um ponto comercial, mas assim desejá-lo é necessário que ele traga uma proposta de aluguel em conjunto com a xerox dos documentos do proprietário da área. Além disso, caso o proponente deseje comprar algum equipamento é exigido um orçamento original e atual, contendo o valor unitário do equipamento, o CNPJ e Inscrição Estadual da empresa.

O Plano de Negócio é elaborado por técnicos, estudante de administração ou contabilidade, os quais com o auxílio de um sistema extraem dos proponentes informações como renda e despesas familiares, receita e custos mensais do empreendimento, formas de compra e venda de produtos e/ou serviços da atividade (a prazo ou a vista), perfil dos fornecedores e

concorrentes. A partir dessas informações o sistema determina a capacidade de pagamento de cada proponente e o quão é rentável a atividade. No fim do plano o técnico elabora um parecer técnico avaliando a atividade do proponente, recomendando a liberação do empréstimo ou não.

Na quarta fase do programa, Visita *in loco* ou Visita Técnica Pré Crédito, o mesmo técnico vai ao local onde funciona o empreendimento e analisa se as informações ditas durante o plano de negócio são verídicas, se o local possui estrutura adequada para a atividade, a real necessidade dos equipamentos solicitados. Outro parecer será elaborado contendo todas as informações colhidas acima e a recomendação de liberação ou não do empréstimo.

O Comitê Gestor, composto por um membro da Secretaria do Trabalho, Produção e Renda; um membro da SEFIN (Secretaria de Finanças); um membro do BB (Banco do Brasil), rever todo o processo do plano de negócio e da visita com seus respectivos pareceres, investiga a possibilidade do proponente ter alguma restrição cadastral junto ao SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) SERASA superior a meio salário mínimo e decide se o empréstimo será concedido, terminando os seus valores e prazos de pagamento.

E na fase do Acompanhamento PósCrédito, a última do processo, é realizada um visita pós-crédito para avaliar se o empreendedor realizou o investimento como havia dito que ia realizá-lo e qual a condição atual de organização, isto é se houve alguma evolução da atividade de acordo com a perspectiva do proprietário.

Todas essas etapas ou fases são indispensáveis para que o concedimento do crédito seja feito de forma responsável e eficiente, pois o intuito do programa é gerar renda e oportunidade para a população. Fomentar atividade de forma errada pode trazer dívidas para o proponente e, consequentemente inadimplências para o programa.

## 2.5 PESSOAS PORTADORAS DE DEFICIÊNCIA (PPDS)

Com o objetivo de proporcionar maior embasamento teórico sobre o tema proposto viu-se a necessidade de apresentar estudos sobre a realidade das Pessoas Portadoras de Deficiência (PPDs) no Brasil, dando mais enfoque a pesquisa sobre a inserção desse grupo no mercado de trabalho.

Segundo o Decreto de 3298/99 no seu Art. 3º, com base na Lei nº 7.853, a qual dispõe sobre Política Nacional para a Integração da Pessoa Portadora de Deficiência, afirma que:

a) deficiência – toda perda ou anormalidade de uma estrutura ou função psicológica, fisiológica ou anatômica que gere incapacidade para o desempenho de atividade, dentro o padrão considerado normal para o ser humano;

b) deficiência permanente – aquela que ocorreu ou se estabilizou durante um período de tempo suficiente para não permitir recuperação ou ter probabilidade de que se altere, apesar de novos tratamentos; e

c) incapacidade – uma redução efetiva e acentuada da capacidade de integração social, com necessidade de equipamento, adaptações, meios ou recursos especiais para que a pessoa portadora de deficiência possa receber ou transmitir informações necessárias ao seu bem-estar pessoal e ao desempenho de função ou atividade a ser exercida.

Além disso, de acordo com o Art. 4º, a deficiência pode ser classificada com:

a) Deficiência física – alteração completa ou parcial de um ou mais segmentos do corpo humano, acarretando o comprometimento da função física, apresentando-se sob a forma de paraplegia, paraparesia, monoplegia, monoparesia, tetraplegia, tetraparesia, triplegia, triparesia, hemiplegia, hemiparesia, ostomia, amputação ou ausência de membro, paralisia cerebral, nanismo, membros com deformidade congênita ou adquirida, exceto as deformidades estéticas e as que não produzam dificuldades para o desempenho de funções:

b) Deficiência auditiva – perda bilateral, parcial ou total, de quarenta e um decibéis (dB) ou mais, aferida por audiograma nas frequências de 50HZ, 1.000HZ, 2.000HZ e 3.000HZ;

c) Deficiência visual – cegueira, na qual a acuidade visual é igual ou menor que 0,05 no melhor olho, com a melhor correção óptica; a baixa visão, que significa acuidade visual entre 0,3 e 0,05, com a melhor correção óptica; os casos nos quais a somatória da medida do campo visual em ambos os olhos for igual ou menor que 60°, ou a ocorrência simultânea de quaisquer das condições anteriores;

d) Deficiência mental – funcionamento intelectual significativamente inferior à média, com manifestação antes dos dezoito anos e limitações associadas a duas ou mais áreas de habilidades adaptativas, tais como: Comunicação, Cuidado pessoal, Habilidades sociais, Utilização dos recursos da comunidade, Saúde e segurança, Habilidades acadêmicas, Lazer e Trabalho.

e) Deficiência múltipla – associação de duas ou mais deficiências

O Censo de 2010, realizado pelo IBGE, pesquisou o número de brasileiros que apresentavam algum tipo de deficiência, seja ela adquirida em algum acidente ou doença ou aquelas existentes desde quando o indivíduo nasceu.

A Metodologia utilizada para a coleta de dados por amostra a cada 10 casas gerou muitas críticas oriundas daqueles que lutam pelos direitos dessa classe. Eles afirmam que não puderam ser recenseados com a precisão devida e que o Censo de 2010 não apresentava o número real de pessoas portadoras de deficiência.



As Tabelas 7 e 8 apresentam os primeiros resultados apresentados pelo Censo 2010. As deficiências pesquisadas foram as motoras, mentais, auditivas e visuais, assim como o grau de severidade apresentada

A tabela 7 mostra que de um total de 190.775.799 pessoas entrevistadas, 45.623.910, ou seja aproximadamente 24 %, declararam possuir algum tipo de deficiência. É importante ressaltar que houve um expressivo aumento desde o ultimo Censo em 2000, no qual ele só representava 14,5% da população.

Além disso, analisando as regiões destacadas na TABELA 7, a Sudeste apresenta o maior numero de pessoas portadoras de deficiências com 18.506.964, isto é, 40,56% desse grupo. Atrás dele vem o Nordeste com significativos 30,98% ou seja, só essas duas regiões totalizam 71% desse grupo.

**Tabela 7 – População residente, por tipo de deficiência, segundo as Grandes Regiões - 2012**

Grandes Regiões e Unidades da Federação	População residente						
	Tipo de deficiência						
	Total (1) (2)	Pelo menos uma das deficiências investigadas (1)	Motora			Mental / intelectual	Nenhuma dessas deficiências: motora, mental, visual e auditiva(3)
			Não consegue de modo algum	Grande dificuldade	Alguma dificuldade		
<b>Brasil</b>	<b>190 755 799</b>	<b>45 606 048</b>	<b>734 421</b>	<b>3 698 929</b>	<b>8 832 249</b>	<b>2 611 536</b>	<b>145 084 976</b>
<b>Norte</b>	<b>15 864 454</b>	<b>3 654 137</b>	<b>43 639</b>	<b>245 545</b>	<b>675 279</b>	<b>183 587</b>	<b>12 205 518</b>
<b>Nordeste</b>	<b>53 081 950</b>	<b>14 130 717</b>	<b>209 994</b>	<b>1 159 023</b>	<b>2 756 224</b>	<b>826 170</b>	<b>38 940 174</b>
<b>Sudeste</b>	<b>80 364 410</b>	<b>18 499 909</b>	<b>326 809</b>	<b>1 502 121</b>	<b>3 583 430</b>	<b>1 053 910</b>	<b>61 825 521</b>
<b>Sul</b>	<b>27 386 891</b>	<b>6 159 670</b>	<b>106 700</b>	<b>569 669</b>	<b>1 267 516</b>	<b>378 124</b>	<b>21 221 441</b>
<b>Centro-Oeste</b>	<b>14 058 094</b>	<b>3 161 616</b>	<b>47 279</b>	<b>222 572</b>	<b>549 800</b>	<b>169 743</b>	<b>10 892 322</b>

Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2012.

(1)As Pessoas incluídas em mais de um tipo de deficiência foram contadas apenas uma vez. (2) Inclusive as pessoas sem declaração dessas deficiências. (3) Inclusive a população sem qualquer tipo de deficiência.

Em relação à deficiência motora 13.265.599 pessoas afirmaram apresenta-la independente do seu grau de severidade e 2.611.536 possuíam algum tipo de deficiência mental / intelectual.

Na TABELA 8 é possível observar a realidade dos portadores de deficiências visuais e auditivas e, portanto, constata-se que os deficientes visuais totalizam 35.774.392 e os auditivos 9.717.318.

**Tabela 8 – População residente, por tipo de deficiência, segundo as Grandes Regiões – 2010 (Continuação)**

Grandes Regiões e Unidades da Federação	População residente					
	Tipo de deficiência					
	Visual			Auditiva		
	Não consegue de modo algum	Grande dificuldade	Alguma dificuldade	Não consegue de modo algum	Grande dificuldade	Alguma dificuldade
<b>Brasil</b>	<b>506 377</b>	<b>6 056 533</b>	<b>29 211 482</b>	<b>344 206</b>	<b>1 798 967</b>	<b>7 574 145</b>
<b>Norte</b>	<b>32 408</b>	<b>540 864</b>	<b>2 409 560</b>	<b>23 023</b>	<b>123 273</b>	<b>591 018</b>
<b>Nordeste</b>	<b>126 163</b>	<b>2 062 719</b>	<b>9 058 424</b>	<b>89 030</b>	<b>568 438</b>	<b>2 413 885</b>
<b>Sudeste</b>	<b>248 917</b>	<b>2 247 963</b>	<b>11 890 579</b>	<b>158 786</b>	<b>708 996</b>	<b>2 967 992</b>
<b>Sul</b>	<b>68 589</b>	<b>793 373</b>	<b>3 759 976</b>	<b>48 119</b>	<b>282 307</b>	<b>1 108 600</b>
<b>Centro-Oeste</b>	<b>30 300</b>	<b>411 614</b>	<b>2 092 943</b>	<b>25 248</b>	<b>115 953</b>	<b>492 650</b>

Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2010.

(1) As Pessoas incluídas em mais de um tipo de deficiência foram contadas apenas uma vez. (2) Inclusive as pessoas sem declaração dessas deficiências. (3) Inclusive a população sem qualquer tipo de deficiência.

Conclui-se que a deficiência visual, independente do seu grau de severidade, assola a maioria das pessoas portadoras de deficiências, seguida pela deficiência motora. É importante, ressaltar, para que não haja dúvidas em relação aos dados acima, que as pessoas pesquisadas podem possuir mais de um tipo de deficiência.

Esse seleto grupo, pesquisa pelo Censo 2010, que representa uma importante parte do contingente populacional brasileiro, ainda é alvo de preconceitos por parte da sociedade que em muitos casos os vêem como seres incapazes de trabalhar e produzir renda para o seu sustento. Para Amaral (1992) a Generalização Indevida refere-se à transformação de totalidade da pessoa portadora de deficiência na própria deficiência, na ineficiência global, ou seja, há certa dificuldade de observar a pessoa portadora de deficiência sem que se enfatize a sua condição específica.

Entretanto, algumas empresas afirmam que grande parte da PPDs não estão profissionalmente qualificadas para assumirem postos de trabalhos ainda que esse sejam disponibilizados e isso justifica, visto que, uma mínima parte dessa população não tem acesso efetivo a educação de qualidade adaptadas as suas necessidades.

Com a finalidade de facilitar a entrada dessas pessoas no mercado de trabalho mais facilmente a Lei nº 8.213/91 em seu Art. 93 estabelece que: a empresa com 100 (cem) ou mais empregados está obrigada a preencher 2% (dois por cento) a 5% (cinco por cento) dos seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência, habilitadas na seguinte proporção:

- a. até 200 empregados.....2%;
- b. de 201 a 500.....3%;
- c. de 501 a 1.000.....4%;
- d. de 1.001 em diante.....5%.

Contudo, como qualquer outra lei imposta aqui no Brasil, o seu cumprimento efetivo não pode ser observado na realidade e as PPDs não recebem os seus direitos como deveria ser. Portanto, é imprescindível que essas pessoas sejam tratadas com o respeito devido acabando com a exclusão e o preconceito, oferecendo oportunidade de trabalho e de uma vida digna, afinal, independente de ser deficiente ou não, todos nós somos cidadãos brasileiros.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esse capítulo busca definir os procedimentos metodológicos aplicados nessa pesquisa, a natureza da pesquisa, o método de abordagem, o universo da pesquisa, a técnica da pesquisa, o instrumento utilizado e a forma de tratamento dos dados.

#### 3.1 NATUREZA DA PESQUISA

O homem quer ir além da realidade imediatamente percebida e lançar princípios explicativos que sirvam de base para a organização e classificação que caracterizam o conhecimento (JESUS *et al*,2005). Cervo e Bervian (1996) acrescentam que o interesse e a curiosidade do homem pelo saber levam-no a investigar a realidade sob os mais diversos aspectos e dimensões.

Contudo para realizar uma pesquisa é preciso promover um confronto entre os dados, as evidências, as informações coletadas sobre determinado assunto e o conhecimento teórico acumulado a respeito dele (LUDKE e ANDRÉ, 1986).

O presente trabalho é formulado através de uma pesquisa descritiva e exploratória, pois o pesquisador procurou identificar e apontar as características do fenômeno estudado, ou seja, estudar as variáveis que possivelmente levam ao sucesso ou fracasso das micro e pequenas empresas financiadas pelo Empreender – JP.

#### 3.2 MÉTODO DE ABORDAGEM

Considera que o conhecimento é fundamentado na experiência, no raciocínio indutivo a generalização deriva de observações de casos da realidade concreta. As constatações particulares levam à elaboração de generalizações (GIL,1999; LAKATOS; MARCONI, 1993).

Lakatos e Marconi (1986) consideram que toda indução realiza-se em três etapas ou fases, a saber:

- a. observação dos fenômenos - essa primeira etapa compreende a observação e análise dos fatos para descobrir as causas das suas manifestações;
- b. descoberta da relação entre os fenômenos - nessa etapa procura-se por meio da comparação aproximar fatos ou fenômenos para entender a relação existente entre eles;
- c. generalização da relação - nessa última fase generaliza-se a relação encontrada na precedente, entre os fenômenos e fatos semelhantes, muitos dos quais ainda não observamos.

De acordo como os conceitos propostos acima, decidiu-se adotar o método indutivo por ser avaliado e assim considerado o mais adequado para a análise dos dados coletos sobre as empresas inseridas no programa do Empreender – JP.

### 3.3 UNIVERSO DA PESQUISA

De acordo com Richardson (1999), “universo é o conjunto de elementos que possuem determinadas características”. Já Cooper e Schindler (2003) afirmam que população é o conjunto completo de elementos sobre os quais desejamos fazer algumas inferências.

Contudo, com muita frequência as populações que se pretende estudar são tão amplas que é impraticável considerá-las em sua totalidade. Isso significa que o pesquisador deve escolher alguns sujeitos e estudá-los (GIL, 1995). A idéia básica de amostragem é que, ao se selecionar alguns elementos em uma população, podemos tirar conclusões sobre toda a população (COOPER;SCHINDLER, 2003).

A população desse estudo é composta por proprietários das MEs (microempresas) inseridas no projeto da Prefeitura Municipal de João Pessoa, Empreender – JP, mais especificamente aqueles que fazem parte da linha de crédito Superação e foram contemplados até julho de 2012. É importante ressaltar que fazem parte desse grupo 23 empreendedores, dos quais só foi possível realizar a entrevista com apenas 9 indivíduos.

### 3.4 TÉCNICA DE PESQUISA

Jesus *et al* (2005) afirma que a escolha das técnicas de pesquisa adequadas para o plano de pesquisa é de fundamental importância para se chegar a resultados fidedignos. O pesquisador deve buscar dominar o uso das técnicas que empregará em seu estudo.

Já Gil (2005) coloca que as técnicas de pesquisas podem ser classificadas em pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, pesquisa experimental, pesquisa ex-post-facto, levantamento e o estudo de caso.

Nessa pesquisa será utilizada a técnica da pesquisa bibliográfica, a qual é desenvolvida a partir de material já elaborado (GIL, 1995). A pesquisa bibliográfica pode ser realizada através de livros, artigos, publicações periódicas, jornais, revistas, dentre outras fontes. E o levantamento que se caracteriza pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

### 3.5 INSTRUMENTO DE PESQUISA E COLETA DE DADOS

O questionário é uma das formas mais usadas para coletar dados, pois possibilita medir com melhor precisão o que se deseja. É composto por questões logicamente relacionadas ao problema principal e poderá ser enviado pelo correio, entregue ao respondente ou aplicado por elementos preparados ou selecionados (CERVO; BERVIAN, 1996).

Segundo Gil (1995) questionário entende-se um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado, além disso, ele deve seguir algumas regras práticas com:

- a. As questões devem ser preferencialmente fechadas;
- b. Devem ser incluídas apenas perguntas relacionadas ao problema proposto;
- c. Devem ser evitadas perguntas que penetrem na intimidade das pessoas;
- d. As perguntas devem ser formuladas de maneira clara;
- e. A pergunta deve possibilitar uma única informação;
- f. A pergunta não deve sugerir respostas;
- g. O número de perguntas deve ser limitado;
- h. O questionário deve conter instruções a cerca da entidade patrocinadora;

O instrumento de pesquisa o qual foi utilizado para a coleta de dados foi o questionário estruturado com perguntas abertas e fechadas, visto que esses dois tipos de questões possibilitaram uma coleta de informações mais completa e precisa.

### 3.6 TRATAMENTO DOS DADOS

A fase de análise dos dados coletados deve ser bastante explorada, sob os mais diversos aspectos, para que se possa obter um material valioso para apresentação ou publicação (FIOREZE, 2002).

Os tipos de análises que foram empregados nessa pesquisa são a quantitativa, pois alguns dados coletados foram transformados em tabelas e gráficos. Assim como a qualitativa, visto que serão estudados diferentes opiniões e percepções diferentes dos entrevistados em relação ao sucesso e fracasso empresarial das microempresas inseridas no programa Empreender – JP.

Sobre o método de tratamento de dados foi utilizado o Método Analítico proposto por Pereira (2002, p. 106), que se classifica em uma abordagem qualitativa a partir de três etapas: ordenação, classificação e categorização de dados. Essa autora argumenta que uma das vantagens desse método consiste na sistematização de suas etapas, possibilitando a “elaboração de uma síntese de cada estrato de leitura em que um ou outro sujeito de pesquisa dever ser enquadrado

(ordenação) e, em um segundo momento, a leitura de imersão nos conteúdos proporcionará o surgimento de classificações”.

Para melhor entendimento desse método, cabe destacar que na primeira fase procede-se a ordenação dos estratos de leitura em que se enquadram os respectivos componentes caracterizados no estudo. A segunda fase busca-se o aprofundamento por meio do exame para imergir nos conteúdos temáticos, identificando as percepções que por ventura surgiram, transformando-as em classificações. E na última fase, realiza-se o estudo minucioso e detalhado da leitura dos dados, permitindo sua categorização por semelhança de conteúdos.

#### 4. ANÁLISE DOS DADOS

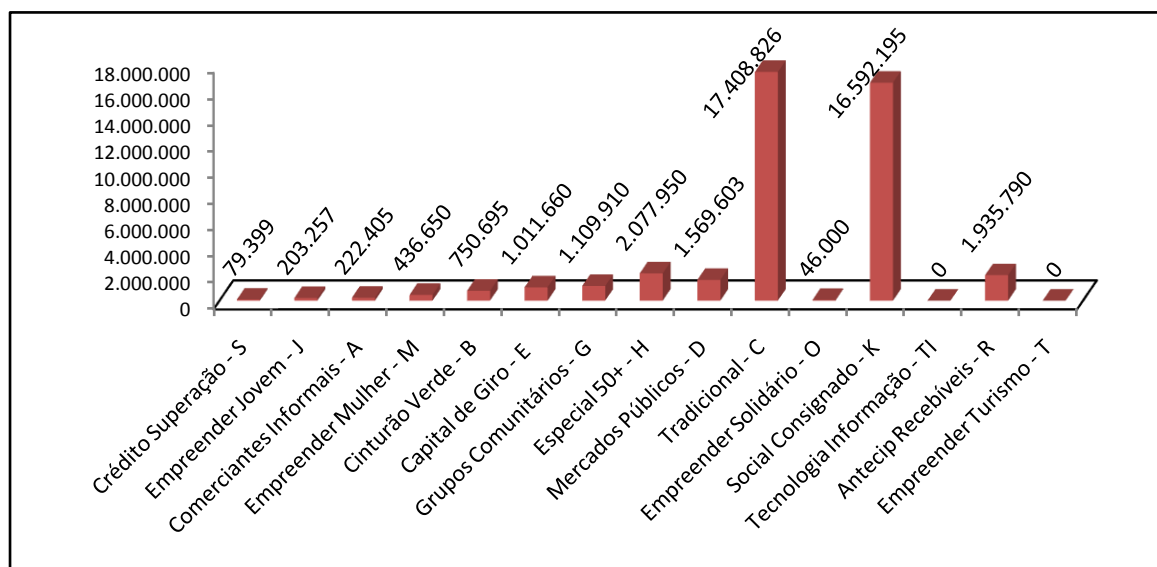
Neste capítulo foram analisados os dados disponibilizados pela Secretaria de Trabalho, Produção e Renda da prefeitura de João Pessoa sobre o projeto Empreender - JP e a linha de crédito Superação, assim como as variáveis coletadas durante a pesquisa realizada com os proponentes inseridos nesta linha de crédito através do questionário aplicado.

##### 4.1 EVOLUÇÃO E CARACTERÍSTICAS DOS PROJETOS DO PROGRAMA EMPREENDER - JP

O programa de micro crédito Empreender JP possui variadas linhas de crédito, no total são 15, destinadas a atender as particularidades da população pessoense microempreendedora. Como pode ser visto no GRÁFICO 1, as linhas de créditos *Especiais* (todas exceto a Tradicional - C) ainda representam uma minoria nos créditos liberados pelo programa.

Vale ressaltar que foram criadas várias linhas de crédito no decorrer dos anos de existência do programa, como a linha Empreender Consignado, destinada para funcionários públicos do município de João Pessoa. Ela só tem um pouco mais de um ano de funcionamento, contudo representa uma fatia volumosa se comparada à quantidade de dinheiro liberado até hoje.

**Gráfico 1 - Concessão por linha de crédito - 2005 até agosto de 2012**



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

No caso da linha de Crédito Superação, objeto dessa pesquisa, o que se observa é uma minúscula participação no volume total de dinheiro financiado até hoje pelo programa, ou seja, menos de 80 mil reais de um total de aproximadamente 44 milhões de reais.

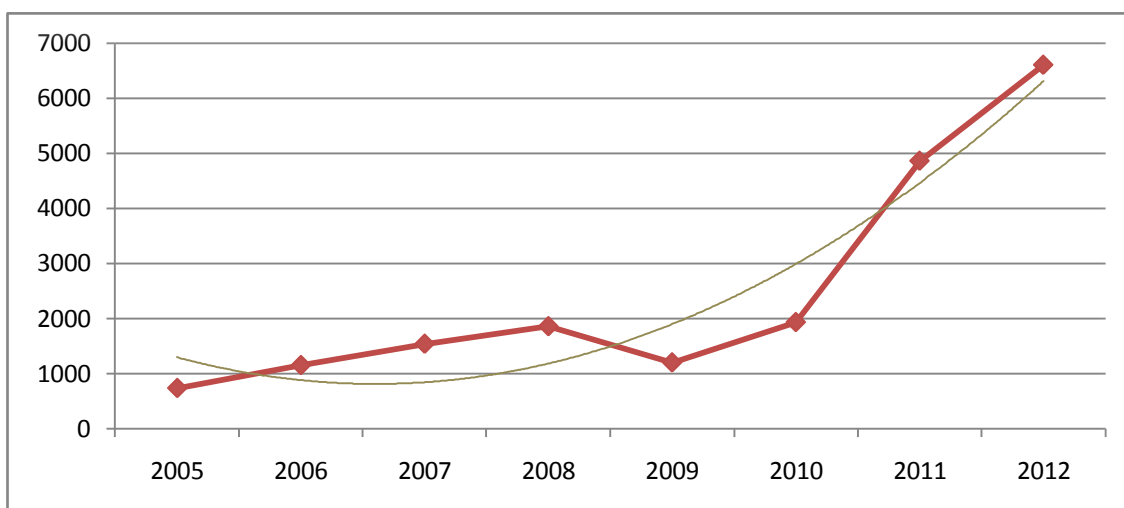


Apesar de existir tal incentivo do município para os empreendedores com algum tipo de deficiência física o impacto de tal estímulo não foi tão significativo como se esperava, pois é fato que só foram liberados até hoje 27 empréstimos de um total de aproximadamente 12 mil.

Possivelmente, a falta de oportunidades no mercado de trabalho, os preconceitos impostos pela sociedade e até mesmo os benefícios disponibilizados pelo governo como aposentadoria tenham diminuído o espírito empreendedor desse grupo de pessoas.

Outro dado importantíssimo em relação ao programa de microcrédito do município de João Pessoa refere-se à evolução dos números de contratos assinados desde sua criação como pode ser visto nos GRÁFICO 2 a seguir.

**Gráfico 2 - Evolução dos Contratos - 2005 até agosto de 2012**



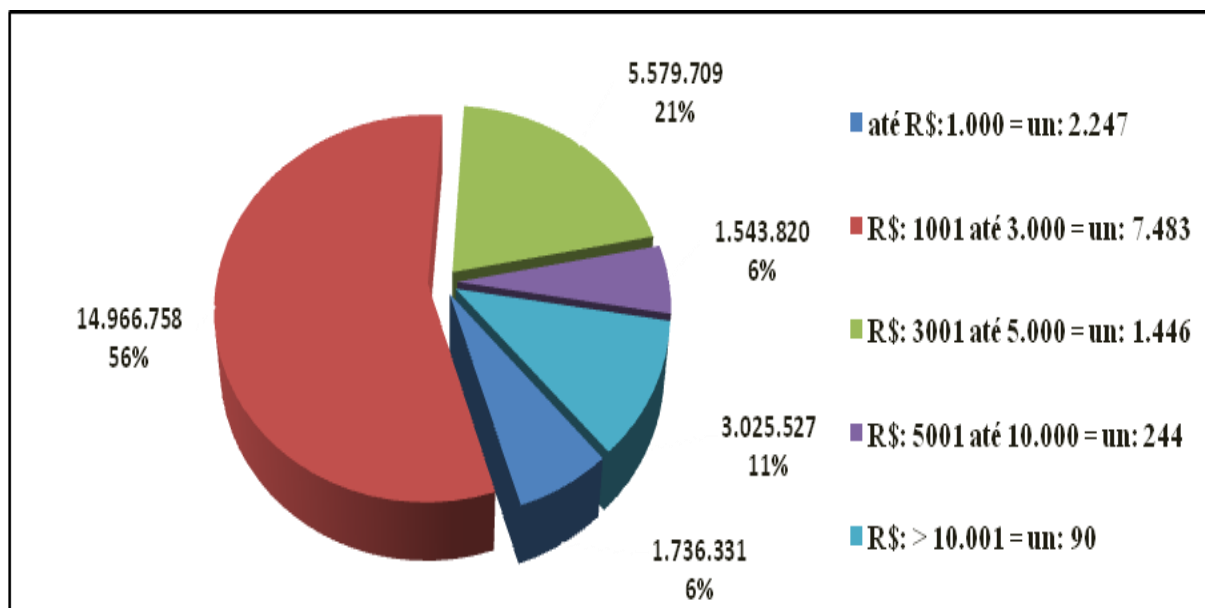
Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

No primeiro ano de funcionamento foram aprovados pouco mais de 700 proponentes, entretanto somente até o mês de agosto desse ano já foram aprovados quase 7.000 empréstimos em um total de 19.897, o que representa aproximadamente 33,2%.

Dois fatores foram fundamentais para o aumento dos créditos liberados pelo Empreender – JP nos últimos anos: o primeiro foi graças à divulgação maciça feita através propagandas de TV, outdoor, por exemplo; indicação de amigos e familiares; e o crescimento no número de empreendedores em todo o país e em especial no nosso município.

O GRÁFICO 3 apresenta a faixa de crédito concedido pelo programa aos micros empreendedores. É importante ressaltar que os créditos financiados aos funcionários do município de João Pessoa não entram nesse gráfico, porque esses financiamentos não têm como finalidade fundamental de fomentar negócios.

Gráfico 3 - Faixa de crédito



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

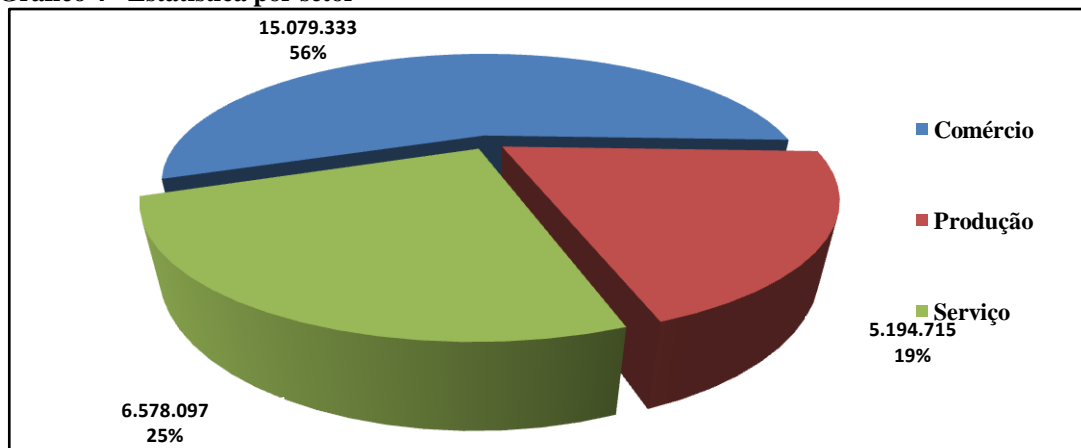
Como já era de se esperar os empréstimos com os menores valores fazem parte dos maiores grupos apresentados no gráfico anterior, ou seja, aqueles que vão até R\$ 3.000,00. Geralmente as pessoas que procuram o programa são de baixa renda e por isso não possuem uma capacidade de pagamento muito elevada. Também se sabe que a maioria das microempresas que procuram o programa ainda não são muito bem organizadas financeiramente e não estão estáveis no mercado.

Além disso, os primeiros empréstimos são para testar a credibilidade dos proponentes e saber se eles estão realmente comprometidos com o Empreender e com seus negócios. Infelizmente, existem pessoas que usam os seus créditos com outras finalidades e não investem em seus negócios ou na implantação deles. Outros não conseguem investir de forma a produzir ganhos futuros e acabam por entrar em ciclos viciosos de dívidas.

A proposta do programa é que o valor do financiamento dobre a partir do segundo crédito, se este couber na capacidade de pagamento do indivíduo. Outro estímulo dado para combater a inadimplência é o desconto concedido na última parcela caso o proponente tenha pago as parcelas em dia. Infelizmente, os dados referentes aos índices de inadimplências não foram divulgados pela Secretaria de Trabalho, Produção e Renda.

O principal setor a que se destinam os empréstimos autorizados pelo programa é o do Comércio com um representativo percentual de 56%, como pode ser constatado no gráfico abaixo, já o setor de Serviço apresenta 25% dos empréstimos liberados.

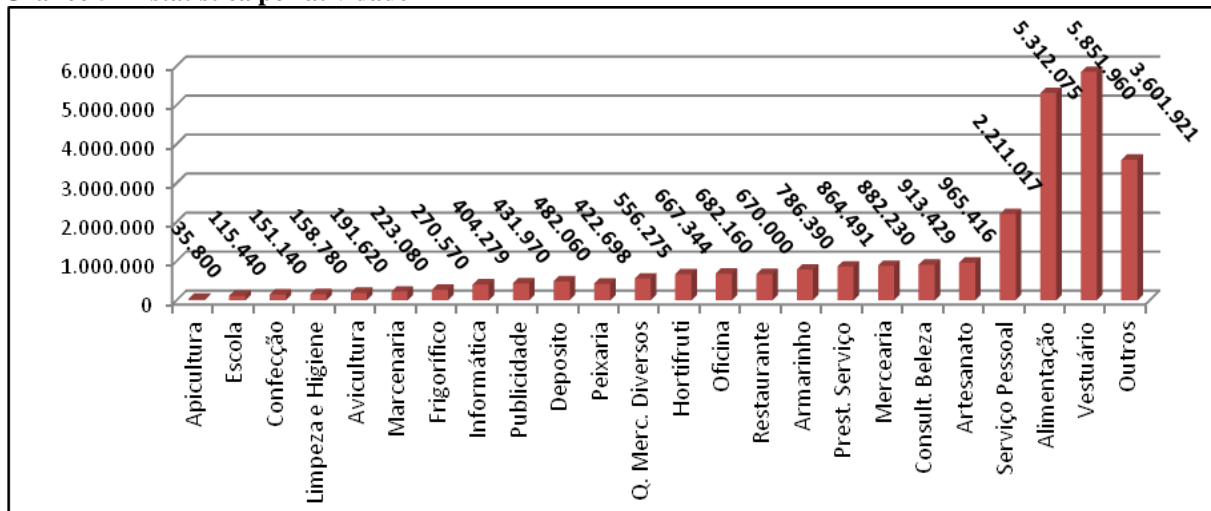
**Gráfico 4 - Estatística por setor**



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

O setor de serviço geralmente apresenta atividades que são personalizadas e por isso necessitam de um tipo especial de atenção que vai desde venda do produto até o seu uso pelo cliente. Em grande parte dos casos essas etapas são simultâneas e por isso esse setor requer os melhores resultados possível. Apesar do crescimento desse setor nos últimos anos, o setor do comércio ainda é visto como uma alternativa mais simples por aqueles que pretendem iniciar um negócio, pois nem sempre se necessita de um conhecimento muito específico a priori, na área que se pretende atuar.

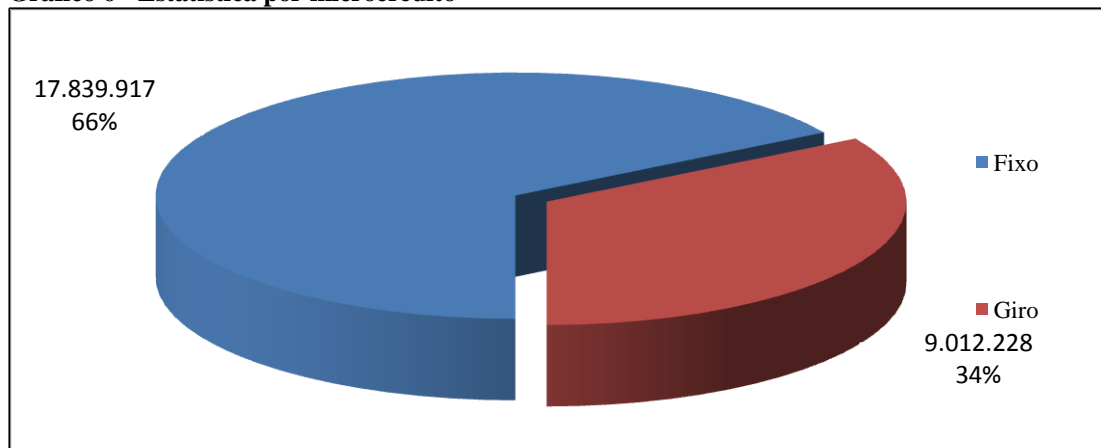
Em relação à classificação das atividades dos proponentes, é importante ressaltar que o programa possui uma lista padrão de atividades, na qual se deve enquadrá-los. Se tomarmos, por exemplo, a atividade Alimentação, será possível enquadrar os empreendimentos que produzem alimentos (fábricas) e que os comercializam (lanchonete, bares, restaurantes). Os proponentes que vedem, produzem e fazem reparos em roupas e acessórios são classificados na atividade de Vestuário.

**Gráfico 5 - Estatística por atividade**

Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Como pode ser verificado no gráfico acima as atividades como Alimentação, Vestuário e Serviço Pessoal, são as que se destacam no programa, totalizando pouco mais de 8 milhões de reais destinados a essas áreas de 2005 até agosto de 2012.

Os recursos são destinados de duas maneiras, para a compra de maquinários e equipamentos, classificada pelo programa como Investimento Fixo, e para compra de matérias primas e mercadorias, chamada Capital de Giro.

**Gráfico 6 - Estatística por microcrédito**

Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Sempre que se destinam verbas para compra de imobilizados é adicionado um valor para o Capital de Giro e o primeiro deve ser superior ou igual ao segundo. No gráfico anterior é possível notar que os valores direcionados para a compra de equipamentos representam 66% do montante, ou seja, mais de 17 milhões. Isso se dá porque a verba disponibilizada pelo programa

para esse tipo de financiamento (Investimento misto) pode chegar até 10 vezes o valor do salário mínimo, já para aqueles que só solicitam Capital de Giro o teto máximo do programa é R\$ 2.400,00.

Contudo, o programa não exige nenhuma comprovação posterior do cliente da compra dos equipamentos solicitados durante o plano de negócio através do orçamento proposto. O proponente simplesmente é aconselhado a comprar os equipamentos e não é obrigado a utilizar o dinheiro para esse destino.

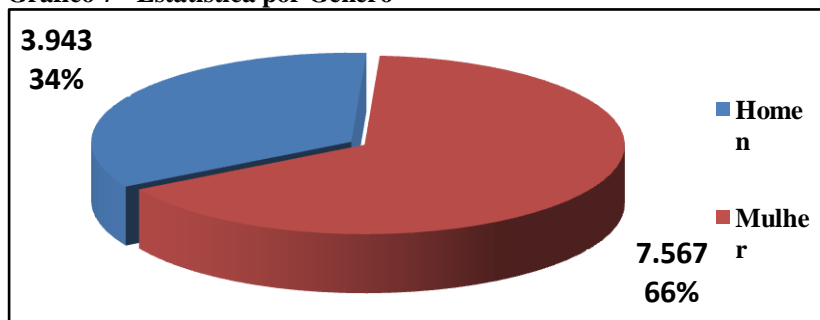
Partindo para uma análise demográfica do programa, os bairros de Mangabeira, Centro, Valentina, Cristo Redentor e de Cruz das Armas concentram o maior volume de dinheiro destinado pelo Empreender - JP.

Somente para o bairro de Mangabeira já foram destinados R\$3.957.542,00, para o Centro R\$2.735.778,00, para Valentina foi R\$ 2.083.019, Cristo Redentor e Cruz das Armas apresentaram pouco mais de Um milhão de reais cada. Os benefícios destinados para os moradores de todos os outros bairros de João Pessoa que não foram citados acima não passaram de 900 mil reais cada.

A justificativa para esse concentração de financiamentos nesses bairros é o aglomerado de pessoas e de empresas dos setores de comércio e de serviços. O bairro de Mangabeira, o qual concentra maior investimento, é um dos mais populosos de João Pessoa e reúne um mercado bastante diversificado e extenso.

Em relação ao gênero dos microempreendedores que buscam micro créditos, Neri (2008) em seu estudo sobre o perfil dos clientes do CrediAmigo, constatou que o sexo feminino representa a maioria entre os pesquisados com 61,73%. Com o Empreender - JP esse resultado não foi diferente, visto que dos 11.510 mil empréstimos liberados até agosto de 2012, somente 3.943 mil foram solicitados por homens, ou seja, o sexo feminino representa 66%.

**Gráfico 7 - Estatística por Gênero**



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

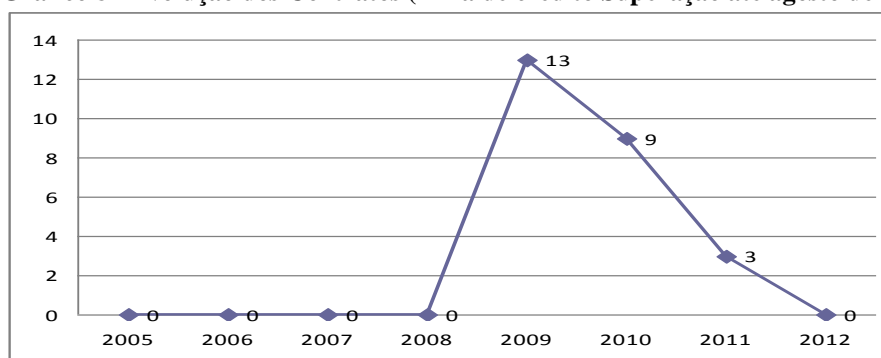
A busca por uma fonte de renda extra e independência financeira são alguns dos vários fatores que possivelmente levam os indivíduos do sexo feminino a adentrarem no mundo dos negócios. O microcrédito é sem dúvida estímulo para quem deseja se tornar um empreendedor e não possui recursos disponíveis para tal objetivo.

#### 4.2 HISTÓRIA DA LINHA DE CRÉDITO SUPERAÇÃO

A linha de crédito Empreender Superação foi criada com o objetivo de facilitar o acesso ao crédito a empreendedores que possuem algum tipo de deficiência física, motora e mental. O primeiro crédito liberado por essa linha foi em julho de 2009, contudo o programa Empreender – JP existe desde 2005.

O GRÁFICO 8 apresenta a distribuição de recursos durante a decorrer do tempo da linha de crédito Superação.

**Gráfico 8 - Evolução dos Contratos (linha de crédito Superação até agosto de 2012)**



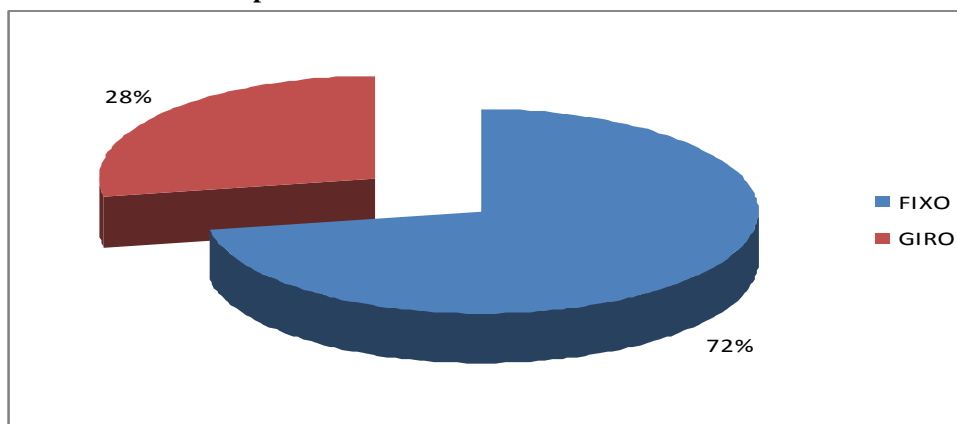
Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Como pode ser observado no gráfico acima, a linha de crédito Superação teve o seu auge no ano de 2009 onde foram liberados no total 13 projetos para pessoas portadoras de deficiências físicas. A priori só foi liberado pelo programa empréstimos para pessoas ligadas a Associação Paraibana de Deficientes (ASPADEF) como forma de estimular o espírito empreendedor desse grupo de pessoas. Entretanto, ele não foi suficiente para expandir o volume de empréstimos liberados por essa linha de crédito durante os anos seguintes.

Como já foi dito anteriormente, a forma de crédito solicitada pelo proponente pode ser de duas maneiras basicamente. A primeira só para compra de matéria prima e mercadorias (Capital de Giro) e a segunda é aquela destinada para a compra de equipamentos e construções no ponto onde se localiza a atividade do indivíduo (Investimento Fixo e Capital de Giro).

O que se observa na linha de crédito Empreender Superação não é diferente do que se ver no programa como um todo, existe uma superioridade dos créditos destinados a compra de equipamentos, como pode ser observado no gráfico a seguir.

**Gráfico 9 - Estatística por Característica do Crédito**



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Portanto, o montante direcionado para a compra de maquinário é quase 74% do total destinado até agosto de 2012. É importante ressaltar que apenas quatro dos 25 empréstimos analisados nesta pesquisa não tiveram solicitações para compra de investimento fixo.

Entretanto, não se sabe ao certo se o proponente realmente pretende comprar os equipamentos solicitados ou se irá fazer a construção em seu ponto comercial como informado durante o plano de negócio, pois o crédito só é direcionado pelo agente de crédito não existindo a obrigação do indivíduo de realizar o que foi pretendido.

#### 4.3 PERFIL DOS EMPREENDEDORES DA LINHA DE CRÉDITO SUPERAÇÃO

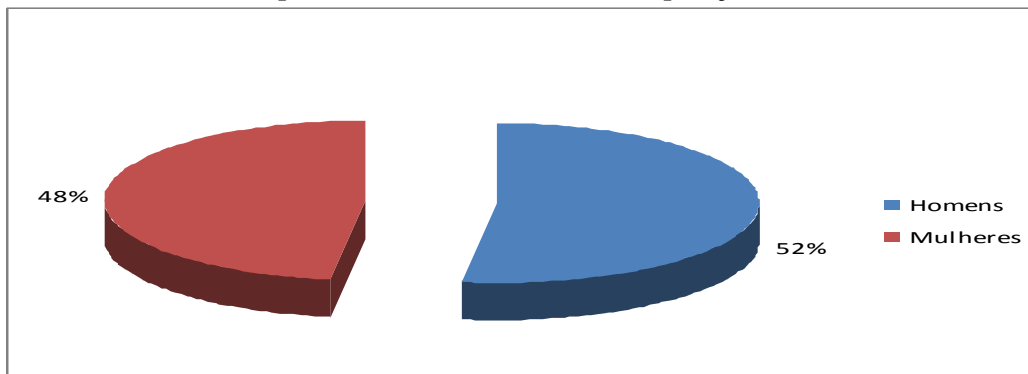
A partir dos dados disponibilizados pelo programa de microcrédito Empreender – JP referentes ao gênero, idade, bairro e setor da atividade, foi possível entender parcialmente o perfil dos micro empreendedores que possui algum tipo de deficiência e solicitaram créditos através do programa.

Antes de iniciar a análise da linha de crédito superação, é importante mencionar que dos 25 créditos aprovados pelo Empreender – JP para essa linha de crédito até agosto de 2012, apenas dois foram renovações realizadas para pessoas distintas. Não serão revelados os nomes os proponentes que decidiram participar ou não dessa pesquisa.

Dos 23 participantes da linha de Crédito Superação 12 são do sexo masculino (52%) e 11 do sexo feminino (48%). Portanto, como pode ser constatado no gráfico a seguir, existe certo

equilíbrio quando se analisa a variável gênero. Diferentemente quando comparado ao programa como um todo, pois existe um predomínio do sexo feminino que solicita micro crédito.

**Gráfico 10 - Estatística por Gênero da linha de crédito Superação**

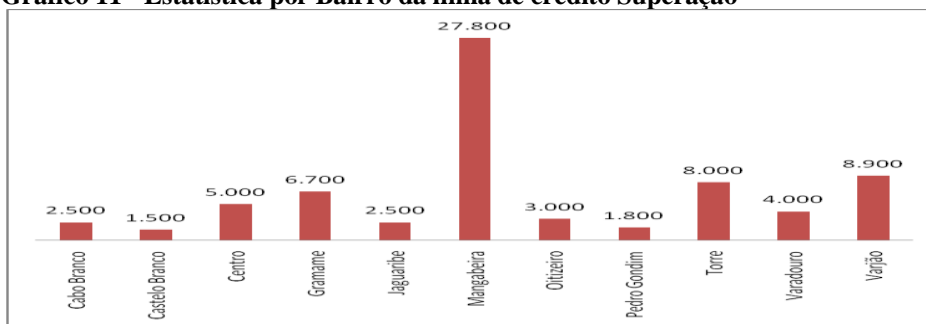


Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Além disso, das 11 proponentes inseridas nessa linha de crédito seis trabalham na mesma atividade: Vestuário, de acordo com a tabela padrão do programa. Algumas trabalham na produção e confecção de roupas como costureiras e outras comercializam esses artigos e acessórios.

Os homens trabalham em atividades mais variadas que o sexo feminino, pois as que mais se destacam entre os 12 créditos aprovados são a de Alimentação com apenas quatro pessoas e Gráfica com duas. O setor do Comércio é dominante nos dois gêneros, feminino e masculino, com um total de 16 empréstimos destinados para essa área, para o Serviço foram cinco e o de Produção quatro.

**Gráfico 11 - Estatística por Bairro da linha de crédito Superação**



Fonte: Secretaria de Trabalho, Produção e Renda

Esses créditos foram liberados basicamente para as áreas onde se concentram o comércio da cidade de João Pessoa ou onde residem a população de classe média e baixa do município.



Somente para o bairro de Mangabeira foi destinado R\$ 27.800,00, ou seja 38,77% dos recursos destinados para essa linha de crédito.

#### 4.4 RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO

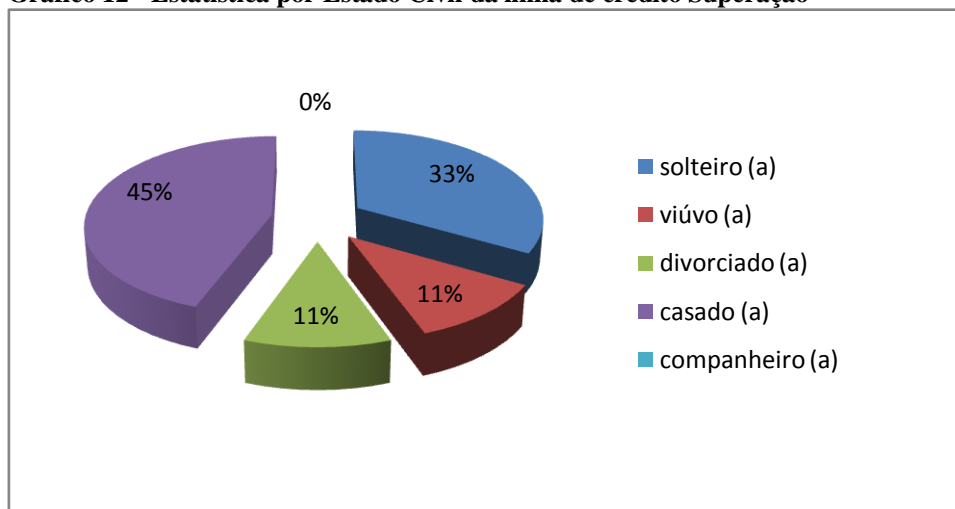
A partir deste ponto, os resultados desta pesquisa foram baseados nas informações coletadas durante a aplicação o questionário com os proponentes da linha de crédito Superação. Os dados serão tratados de forma a abranger todas as seções do questionário. É importante lembrar que dos 23 inscritos nessa linha de crédito apenas nove decidiram participar da pesquisa.

##### 4.4.1 Informações Gerais, Perfil Sócio-Demográfico e Perfil Profissional

A primeira parte do questionário aplicado nesta pesquisa busca informações sobre os dados relacionados ao perfil sócio – demográfico e profissional dos proponentes da linha de crédito Superação que aceitaram realizar dessa pesquisa. Informações como, estado civil, escolaridade e o histórico profissional do entrevistado.

O GRÁFICO 12 abaixo apresenta a primeira variável do questionário, estado civil. De acordo os dados desta pesquisa, dos nove indivíduos entrevistados, a maioria são casados ou já foram. Ou seja, 45% são casados, 11% são viúvos e 11% são separados.

**Gráfico 12 - Estatística por Estado Civil da linha de crédito Superação**

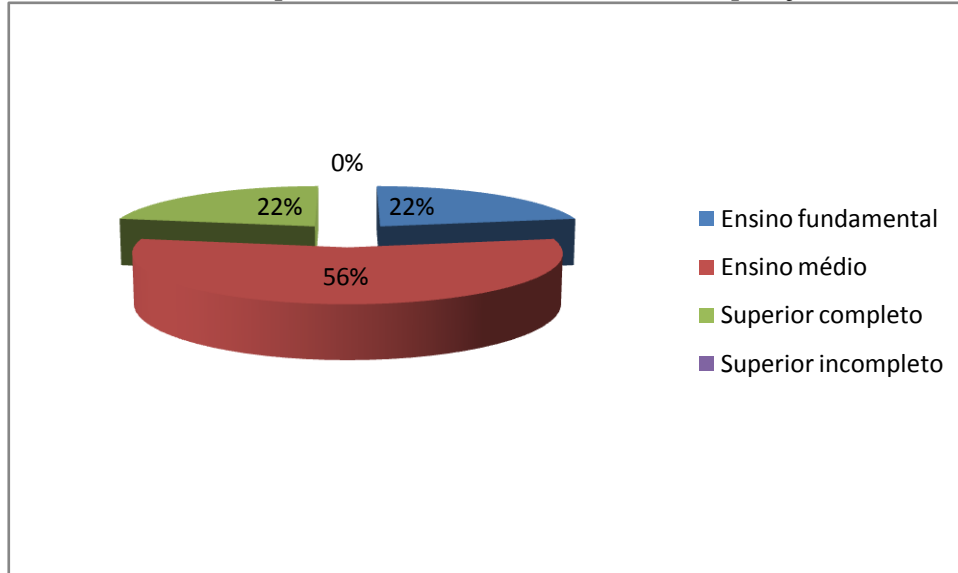


Fonte: Pesquisa direta, 2012

Em relação à escolaridade dos proponentes, como já era de se esperar, é superior o número de pessoas que possuem ensino médio completo, no total são cinco. Também foram

encontradas proponentes com o nível superior completo e aqueles que só têm o ensino fundamental, dois em cada categoria.

**Gráfico 13 - Estatística por Escolaridade da linha de Crédito Superação**

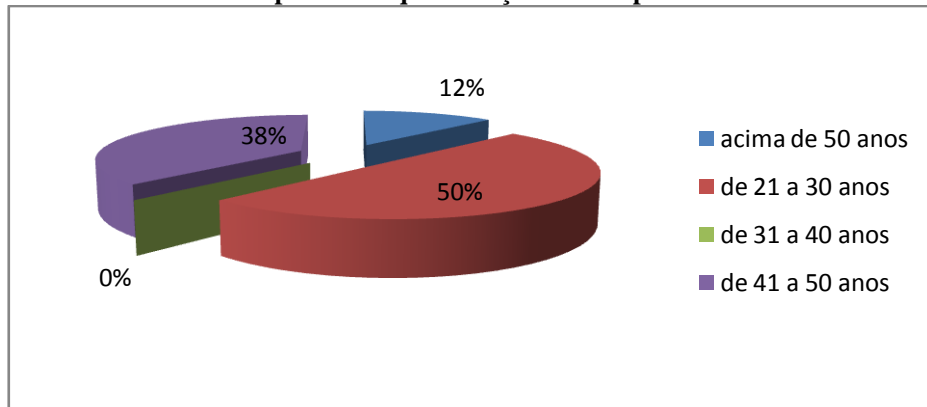


Fonte: Pesquisa direta, 2012

Vale constatar que dos nove entrevistados nessa pesquisa, seis ainda trabalham na mesma atividade. Contudo, não se sabe ao certo a situação financeira que se enquadram essas pessoas e suas empresas.

Outra informação importante em relação ao perfil profissional dos pesquisados foi a idade com que eles começaram a empreender. Com base nos dados dessa pesquisa, grande parte dos entrevistados iniciou suas jornadas como autônomos com idades que variam de 20 a 30 anos, isto é 50%.

**Gráfico 14 - Estatística por Idade que começaram a empreender da linha de crédito Superação**



Fonte: Pesquisa direta, 2012

Possivelmente a falta de oportunidades no mercado de trabalho contribuiu para um ingresso tão tardio desse grupo no ramo dos negócios, pois dos três entrevistados que começaram a empreender com 41 a 50 anos, ou seja, 38% do tal, dois não realizavam nenhum tipo de atividade antes de ser empreendedor. Além disso, 56% dos entrevistados nunca tinham trabalhado anteriormente, no total são cinco pessoas.

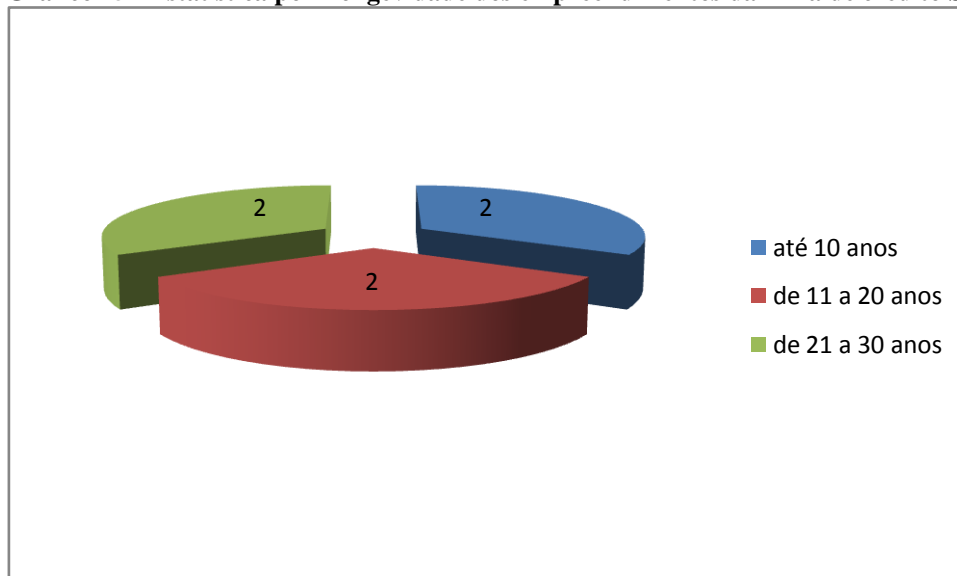
#### 4.4.2 Condições do Trabalho Atual

A segunda parte do questionário aplicado para essa pesquisa, busca conhecer a realidade das condições de trabalho dos empreendedores inseridos na linha de crédito Superação. Dados relacionados à jornada de trabalho, fonte de renda, motivações para atuar como empreendedores e suas experiências no ramo são uns dos tópicos aplicados nesta fase.

A variável experiência foi inserida na pesquisa para tentar entender o nível de conhecimento que esses indivíduos possuem nas atividades que eles atuam ou deixaram de trabalhar. Dos nove entrevistados, seis afirmaram que possuíam algum tipo de experiência antes de iniciar a trabalhar como empreendedores.

Além disso, os empreendimentos apresentaram bons resultados em relação à longevidade, quando analisamos os que ainda estão ativos, no total são seis. Todos possuem mais de cinco anos de experiência como pode ser observados no gráfico a seguir.

**Gráfico 15 - Estatística por Longevidade dos empreendimentos da linha de crédito Superação**



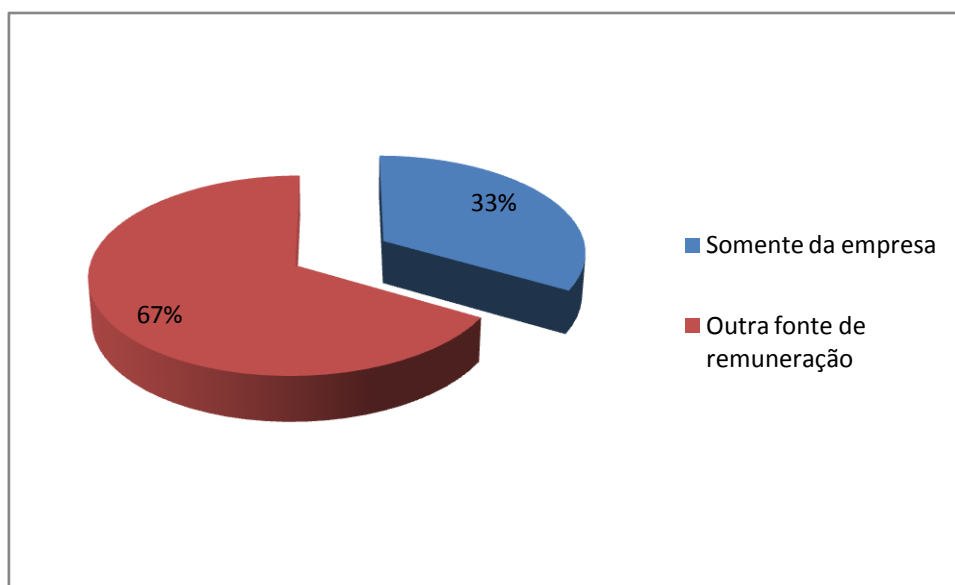
Fonte: Pesquisa direta, 2012

Em relação aos motivos que os levaram a trabalhar como autônomos foi possível obter variados fatores. Os que mais se destacaram é a busca constante por independência financeira e complementação da renda; a vontade de ter o seu próprio negócio e a partir daí ditar seus horários, sua forma de trabalhar; e o espírito empreendedor dos proponentes os quais vêm a oportunidade de um negócio lucrativo.

**Entrevistado 1** : “Assim, era porque quando eu trabalhava, eu ganhava pouco, nessa época eu tava ainda me preparando para comprar essa casa, aí o dinheiro não dava pra comprar.”

Conforme relato do **Entrevistado1**, ela trabalhava como doméstica e não tinha condição de comprar sua casa própria, realidade que aflige de grande parte dos brasileiros. Além disso, as despesas de sua residência superavam o seu salário, então a busca por uma fonte de renda extra era umas das poucas alternativas que lhe restava. É fato que a maioria dos entrevistados, 67%, afirmou que possuíam uma fonte de renda complementar a sua atividade de autônomo.

**Gráfico 16 - Estatística sobre a Fonte de remuneração extra da linha de crédito Superação**



Fonte: Pesquisa direta, 2012

O espírito empreendedor também é um dos fatores que induziram os proponentes a trabalharem como autônomos. O **Entrevistado 2** apesar de possuir ensino superior e trabalhar como professor decidiu entrar no ramo dos negócios por acreditar que sua ideia poderia dar certo.

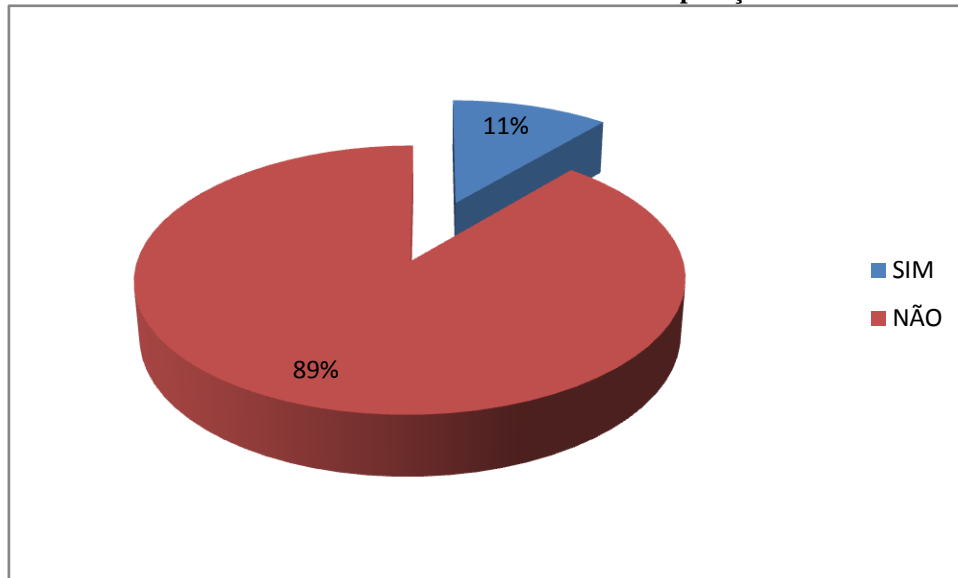
**Entrevistado 2:** *“Ele já produzia os materiais particular, quando ele viu que poderia desenvolver a divulgação da língua de sinais. Esse material iria ajudar a crianças surdas e ele também poderia ter lucro com a construção dessa empresa, mas ele via que o mercado pedia isso, por isso que ele quis fazer, estudou e aí esse material que ele produz ele faz pra escolas que trabalham com surdos.”*

Em geral, as realizações profissionais e pessoais tornam o indivíduo mais satisfeito consigo mesmo e a possibilidade de aumentar sua renda, obter sua independência financeira trabalhando com o que se identifica é de fato uma motivação para trabalhar como autônomo.

Entretanto, torna-se um empreendedor de sucesso é mais complicado do que se imagina. O que se pode comprovar durante essa pesquisa é que os entrevistados possuem conhecimentos básicos das práticas administrativas, mas por acomodação ou simplesmente por não achá-las úteis não as pratica da forma adequada. Apenas um entre os nove entrevistados faz o controle financeiro da forma correta. Dois indivíduos possuem o livro caixa, mas não o alimentam todos os dias e não fazem separação entre as despesas pessoais e da empresa.

**Entrevistado 3 –** *“Eu sou meio relaxada com isso. Uma vez eu inventei de anotar, 1 real de pão, aquela coisa que a gente compra no dia a dia, mas eu achei um negócio assim tão bobo que eu não fiz mais isso.”*

Portanto, dos nove entrevistados apenas 38% utilizam a ferramenta do livro caixa como forma de controle de suas finanças, sendo que só um dos entrevistados a utiliza corretamente. Além disso, foi constatada a existência de uma mistura entre o lucro líquido da empresa com o salário do empreendedor. O gráfico abaixo apresenta a porcentagem de pessoas que tem um salário predeterminado.

**Gráfico 17 - Estatística sobre Salário da linha de crédito Superação**

Fonte: Pesquisa direta, 2012

É alarmante o numero de pessoas que crêem que o lucro mensal da sua atividade é o seu salário, isto é, o que sobra no mês é totalmente revertido para as suas despesas pessoais. Dos nove proponentes entrevistados apenas um afirma possuir um salário fixo e predeterminado. Na maioria dos casos os eles retiram dinheiro diariamente de suas empresas para cobrir suas despesas.

**Entrevistado 4** – *“Primeiro eu acho que é você não desviar aquele dinheiro, que não é meu caso que eu acabo desviando, quer dizer pra feira, pra água, pra luz. Mas eu acho que o certo mesmo é você ter aquele dinheiro, você vai comprando, você vai recebendo do povo e vai comprando de novo, vai recebendo tudo e comprando de novo, eu acho que o certo é isso, né?”*

As dificuldades financeiras acabam levando essas pessoas a desviarem o capital da empresas para suprir as suas necessidades pessoais. No caso da **Entrevistada - 4**, particularmente, sustentar a casa não é nada fácil, pois ela está separada atualmente e não tem o apoio do ex-marido para ajudar nas despesas dos seus três filhos que são menores de idade e por isso não contribuem com a renda familiar.

Outro problema enfrentado pelos entrevistados detectado durante a entrevista é a inadimplência dos seus clientes. Isso se dá porque grande parte das vendas aconteça de forma primitiva, ou seja, baseada na confiança do pagamento. Portanto, a prática do “fiado” dificulta ainda mais o controle financeiro que na maioria dos casos já é precário.

Além disso, é mínima a divulgação dos produtos e serviços oferecidos pelos proponentes pesquisados. Apenas um dos nove entrevistados já tinha feito algum tipo de propaganda da sua mercadoria, ou seja, a maior parte dos pesquisados ficam esperando que os clientes os procurem. Esse tipo de atitude sem dúvida prejudica as vendas que possivelmente não chegam a atingir os seus melhores níveis.

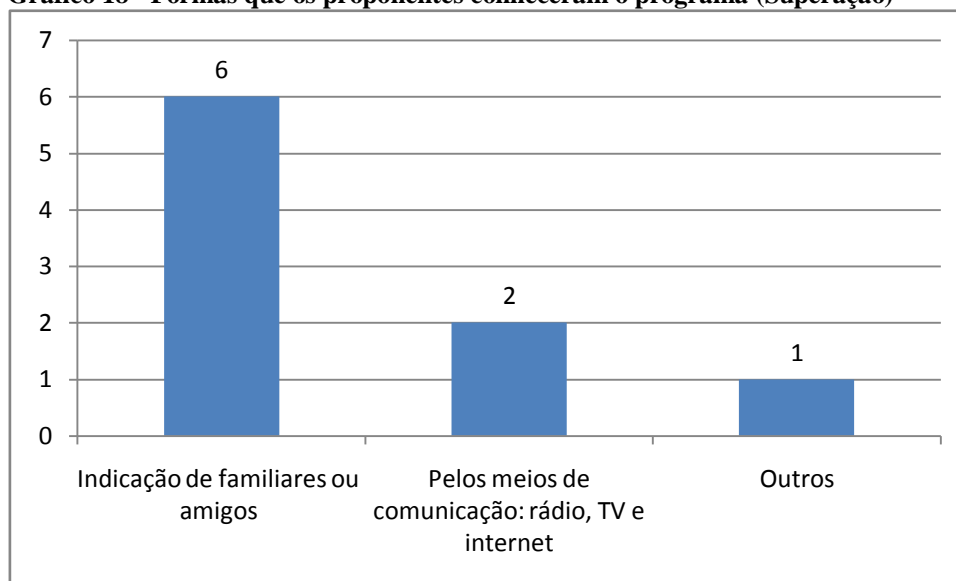
Apesar de tudo isso apenas três indivíduos afirmaram ter procurado alguma orientação empresarial ou capacitação através de cursos oferecidos pelo SEBRAE. Entretanto, o **Entrevistado 1**, o qual solicitou uma consultoria, afirmou que não foi possível a realizá-la por não haver pessoal disponível e as outras alegaram que não conseguiram colocar na prática a teoria aprendida durante os cursos.

Por fim, a **Parte III** do questionário aplicado nessa pesquisa encerra com um questionamento sobre as dificuldades enfrentadas por esses indivíduos em relação à deficiência que eles possuem. Para surpresa da pesquisadora, apenas 33% dos entrevistados afirmaram ter algum tipo de dificuldade por conta das limitações impostas pela deficiência, seja ela de locomoção ou de compreensão do cliente (no caso de surdez). Os outros enfatizaram que fazem suas atividades laborais normalmente e não sofrem preconceitos por possuírem algum tipo de deficiência.

#### 4.4.3 Participação no Programa Empreender – JP

Essa seção abordará as informações referentes à trajetória dos proponentes da linha de crédito Superação no programa de micro crédito Empreender – JP, com o objetivo de contribuir com o seu crescimento.

O GRÁFICO 18 é referente à forma que os proponentes conheceram e ingressaram no programa Empreender.

**Gráfico 18 - Formas que os proponentes conheceram o programa (Superação)**

Fonte: Pesquisa direta, 2012

Entre os nove entrevistados seis afirmaram que conheceram o programa por meio de indicação de familiares e amigos, e apenas dois disseram que foi por meio de programa de rádios, TV e internet. Isso se dá porque o Empreender já beneficiou quase 20.000 pessoas desde 2005 até agosto de 2012 e a divulgação boca-boca acaba sendo inevitável.

Além disso, é oferecido um curso de capacitação gratuito de gestão empresarial básica, como forma de atrair as pessoas a solicitar o empréstimo. Dentre os nove entrevistados apenas um afirmou que o curso não o beneficiou de nenhuma forma.

**Entrevistado 9** - *“Eu não, eu acho que eu...não! Acho que tudo aquilo que já tem ali a gente já sabe né? Difícil é você aplicar no dia a dia, mas todo mundo sabe. Quem vive mexendo com alguma coisa, ele sabe.”*

**Entrevistado 2** – *“Muito boa, melhorou demais. Assim, a forma de atendimento, né? Forma do atendimento e de como guardar dinheiro, saber trabalhar com dinheiro, né?”*

Já em relação ao empréstimo, buscou descobrir se os proponentes investiram na atividade de acordo com o que foi proposto no plano de negócio e se o montante de dinheiro foi suficiente para realizar as mudanças necessárias.

Como foi descrito no **tópico 4.2** é maior a quantidade de dinheiro destinado a compra de equipamentos na linha de Crédito Superação, entretanto o que se observa de acordo com essa pesquisa é que o dinheiro não é aplicado da maneira que foi determinada no plano de negócio.



E alguns casos eles chegavam a comprar um equipamento ou outro, mas na maioria deles o dinheiro foi destinando para compra de mercadorias. Eles alegaram que o dinheiro não foi suficiente para realizar as mudanças necessárias, mas que ainda sim trouxeram benefícios para a sua atividade.

#### 4. Fatores de Sucesso e Fracasso Organizacional

Esse tópico abrange sobre o último objetivo específico desta pesquisa, o de classificar os fatores quanto aos critérios tidos como sucesso ou de fracasso na opinião de seus proprietários.

A TABELA 9 mostra quais foram os fatores que levam ao sucesso de uma empresa na opinião dos entrevistados, foram solicitados que os proponentes dissessem no mínimo 1 e no máximo 10 fatores.

**Tabela 9 – Fatores de Sucesso Organizacional na Opinião dos Entrevistados (Linha de Crédito Superação)**

FATORES DE SUCESSO	QUANTIDADE
Controle financeiro	5
Bom atendimento	5
Variedade de mercadorias	4
Propaganda	4
Atenção e foco do proprietário	3
Planejamento	3
Exposição as mercadorias	3
Capital de giro	2
Higiene	1
Segurança	1
Qualidade da mercadoria ou serviço	1
Relacionamento saudável com funcionários	1
Qualificação dos funcionários	1
Localização	1

Fonte: Pesquisa direta, 2012

O controle financeiro e o bom atendimento foram os fatores que mais se destacaram nessa pesquisa. Entretanto, existe uma contradição entre o que é executado no dia a dia dos proponentes e o que eles acreditam ser o ideal. Outro ponto importante é em relação ao fator propaganda, o qual foi citado quatro vezes entre os entrevistados, mas só foi executado de fato por um deles.

**Entrevistado 1** – “A questão do empreendedor é o seguinte: é você pegar o dinheiro, e o capital de giro, é você saber administrar seguro e guardando o dinheiro pro futuro. E realmente como a gente não tinha outra renda, quando a gente utilizava de lá, as vezes não comprava o que tava faltando (na empresa) pra comprar dentro de casa, entendeu?”

Além disso, possuir capital de giro excedente e uma grande variedade de mercadorias é importante para o sucesso empresarial segundo os entrevistados, contudo não é preciso necessariamente que esses produtos e serviços sejam de qualidade, visto que esse item só foi citado uma vez durante a pesquisa. Possivelmente, a busca em aumentar a variedade de mercadorias e o capital de giro foi um dos principais fatores que os levaram a solicitar financiamentos junto ao Empreender – JP.

Outro fator citado durante toda a pesquisa foi em relação a presença constante do proprietário na empresa. Na opinião de alguns entrevistados os funcionários não produzem de forma tão eficiente quando não estão sob os olhos do dono do estabelecimento, pois eles não têm o compromisso e a dedicação com o negócio que o proprietário possui.

Já em relação aos fatores que levam ao fracasso organizacional, segundo a opinião dos entrevistados, a variável mau atendimento surgiu como o fator mais importante, visto que foi citados cinco vezes durante essa fase da pesquisa.

**Tabela 10 – Fatores de Fracasso Organizacional na Opinião dos Entrevistados (Linha de Crédito Superação)**

FATORES DE FRACASSO	QUANTIDADE
Mau Atendimento	5
Falta de Atenção do proprietário	4
Descontrole das finanças	4
Concorrência forte	2
Funcionários mal treinados	2
Trabalhar em uma atividade que não gosta	1
Falta de conhecimento da atividade	1
Pouca mercadoria	1
Falta de divulgação	1
Não ser informatizado	1
Falta de planejamento	1
Vender a prazo	1
Não ter pontualidade em cumprir compromissos	1
Inadimplência dos clientes	1

Fonte : Questionário

Alguns entrevistados afirmaram que é necessário se identificar com a atividade que trabalha e possuir as habilidades necessárias para isso, principalmente no ambiente de vendas.

***Entrevistado 8** - Vamos supor que você quer ser vendedor, você quer trabalhar com vendas, certo? Mas você não serve, você não sabe captar o cliente, não sabe conversar com as pessoas, você não sabe mostrar os seus produtos...não adianta, você vai morrer e não vai conseguir fazer o que realmente é pra fazer.*

Segundo o **Entrevistado 8** a habilidade de vendas não pode ser adquirida, mas sim deve vir intrínseca ao indivíduo, como um dom, e de vê ser realizada por alguém que goste de trabalhar nessa atividade.

Ainda em relação ao quadro anterior foram encontrados fatores de fracassos semelhantes daqueles citados no referencial teórico. Degen (1989) afirma que as habilidades administrativas e financeiras são as principais razões que levam ao fracasso organizacional, opinião semelhante a dos entrevistados.

Ainda fazendo uma relação com os fatores de sucesso e fracasso organizacional segundo a visão dos entrevistados com os do referencial teórico apresentado anteriormente foram identificados outros pontos semelhantes como inadimplência dos credores e rápida obsolescência dos produtos trazendo a necessidade de uma variedade maior de produtos.

Por fim, é notório que os proponentes da linha de crédito Superação possuem algum tipo de conhecimento das práticas administrativas, nem que seja mínimo, e de fatores que trazem resultados satisfatórios a organização, mas não os utiliza ou utilizou. Esse comportamento contribuiu, possivelmente para a extinção de suas empresas e tirou a possibilidade da independência financeira como autônomo.

O que se via durante as visitas realizadas por essa pesquisadora era que os negócios que ainda funcionam não apresentavam nenhuma possibilidade de crescimento e não era fonte de lucro para os seus proprietários e sim de subsistência.

## 5. CONCLUSÃO

Nesta pesquisa buscou – se, a partir da perspectiva dos entrevistados, classificar alguns fatores que levam ao fracasso ou sucesso de um negócio. Para isso foi necessário identificar o perfil sócio, demográfico e organizacional dos indivíduos inserido no programa de micro crédito da prefeitura de João Pessoa – PB, Empreender – JP, dando mais enfoque aqueles ligados à linha de crédito Superação, destinada a pessoas que possuem algum tipo de deficiência física ou mental que desejam iniciar ou já possuam algum tipo de atividade empresarial.

Ao longo desta pesquisa, constatou-se que o conceito empreendedorismo e a caracterização do indivíduo empreendedor variaram bastante com o decorrer dos anos e hoje é um dos temas mais discutidos na atualidade, principalmente na área das Ciências Sociais Aplicadas.

Em relação aos micro e pequenos empreendimentos, este trabalho apresentou sua forma de classificação e a importância deles para a economia de um país, em particular o Brasil para a geração de emprego e renda para a população.

Ainda no referencial teórico, a pesquisa abordou questões referentes à história do microcrédito e sua importância para os micro empreendedores. Apresentou o programa Empreender – JP, contemplando suas principais características e fases.

Como forma de conhecer mais profundamente a realidade do sujeito dessa pesquisa, foi preciso buscar embasamento teórico sobre as dificuldades enfrentadas no dia a dia e a forma de classificação de suas deficiências segundo o Decreto 3298/99, Art. 4º.

Segundo a opinião dos entrevistados os fatores que levam ao sucesso organizacional mais citados foram: controle financeiro, bom atendimento, variedade de mercadorias, propaganda. Já os fatores que acarretam no fracasso são: mau atendimento, falta de atenção do proprietário para com a empresa, descontrole das finanças, concorrência forte.

Os resultados dessa pesquisa evidenciaram a importância da utilização de práticas administrativas, financeira e mercadológicas para o sucesso organizacional. Também foi comprovada que os entrevistados conhecem alguns dessas práticas e ferramentas, entretanto, não fazem o seu uso da forma adequada por descuido, acomodação e por dificuldades financeiras pessoais.

Além de tudo isso, para surpresa da pesquisadora, a deficiência não parece ser um obstáculo para os entrevistados, pois como já foi mencionado anteriormente, apenas 33% dos deles afirmaram sofrer com algum tipo de limitação em seu trabalho por possuírem alguma deficiência.

Portanto, os programas de micro créditos direcionados para esse grupo de pessoas, aparece como um incentivo a aqueles que buscam uma independência financeira, atuando como donos dos seus próprios negócios e provando que são capazes de trabalhar passando por cima de todas as dificuldades existentes e aquelas que possam vir surgir. Essa poderá ser vista uma nova forma de apoio dos governos aos deficientes físicos, mentais e motores que só são atendidos com políticas de assistencialismos, nas quais os problemas são minimizados e nem sempre são totalmente resolvidos.

## 5.1 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

A grande dificuldade encontrada para a realização desta pesquisa foram os dados obsoleto disponibilizados pela Secretaria de Trabalho, Produção e Renda da cidade de João Pessoa. As informações como endereços e telefones dos proponentes estavam desatualizadas, visto que grande parte dos planos de negócios foram elaborados em 2009, e em alguns casos incompletas.

Além disso, houve uma grande resistência por parte dos entrevistados em participar desta entrevista por saber que tem alguma referencia ao programa do Empreender – JP. Acredita-se que o a inadimplência junto ao programa ou desvio das verbas liberadas sejam os principais fatores que os motivaram eles a não participar.

## 6.2 RECOMENDAÇÕES PARA PRÓXIMAS PESQUISAS

No decorrer desse estudo pode - se observar que a abordagem do tema dessa pesquisa ainda pode ser bastante explorada, pois a realidade dos empreendedores que possuem algum tipo de deficiência ainda não foi totalmente estudada.

Para as próximas pesquisas recomenda-se que seja feita uma análise dos fatores que levam ao fracasso ou sucesso organizacional fazendo uma relação entre as características encontradas nas empresas pesquisadas com o seu desempenho junto ao mercado, através de acompanhamento de no mínimo de seis meses. Além disso, recomenda-se realizar pesquisa sobre o impacto que ocorre na organização, quando a mesma implementa rotinas administrativas e praticas de controle financeiro.

Por fim, recomenda-se também a realização de estudos em outras linhas de créditos do programa Empreender – JP, como por exemplo, a linha para os jovens empreendedores (Empreender Jovem) ou para pessoas com mais de 50 anos (Empreender +50).

## REFERÊNCIAS

AMARAL, Lígia Assumpção. **Mercado de Trabalho e Deficiência.** Revista Brasileira de Educação Especial, 1992

ANTONIK, Luis Roberto. **A Administração Financeira das Pequenas e Médias Empresas.** Revista FAE BUSINESS, 2004.

ARAÚJO, Fernanda de Kássia Silva. **A importância das ferramentas administrativas para os empreendedores por necessidade do Empreendedor – JP.** João Pessoa, 2008.

AZEVEDO, João Humberto. (org) **Dicionário básico da pequena empresa.** Brasília: SEBRAE, 2000

BATEMAN, Thomas S. **Administração: Construindo vantagem competitiva.** São Paulo: Atlas, 1998.

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Redes em pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da criatividade.** São Paulo: Atlas, 1998.

CASTRO, Newton de (coord.) **A questão ambiental e as empresas.** Brasília: SEBRAE, 1998.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica.** 4.ed. São Paulo: Makron Books, 1996

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de Pesquisa em administração.** 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2003

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo: McGraw – Hill, 1989.

Donald R COOPER e Pamela S. SCHINDLER, **Método de pesquisa em administração,** 7ed., Porto Alegre: Bookman, 2003

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios.** Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, Peter Ferdinand, **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship):** práticas e princípios, 2ed, São Paulo, 1987

FERRARI, Alfonso Trujillo; **Metodologia da pesquisa científica.** 1985

FIGUEIREIDO, M.A.D. **Sistema de medição de desempenho operacional:** um modelo para auxiliar a sua auto avaliação. Rio de Janeiro, 2003

FIGUEIREIDO, Romeu; **Metodológica da pesquisa:** como executar e escrever um trabalho científico, João Pessoa, UFPB/Editora Universitária, 2002.

GIL, Antonio Carlos, **Como elaborar um projeto de pesquisa**, 3ed. São Paulo, Atlas, 1991.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 1995.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2005.

GONÇALVES, J. P. **Desempenho Organizacional.** Seminário Econômico, nº 815, 2002.

HALLORAN, James W. **Por que os empreendedores falham.** São Paulo: Makron, 1994.

JESUS, Edilza Laray; BARBOSA, Ierecê; MIKI, Pérsida da Silva Ribeiro; BARBOSA, Waldir de Albuquerque. **Metodologia do trabalho científico.** 2. ed. rev. amp. Manaus: Universidade do Estado do Amazonas. 2005

JOÃO PESSOA, Lei nº 10.431, de 11 de abril de 2005.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M.A. **Metodologia do Trabalho Científico.** São Paulo. Atlas. 1996

KRUGLIANSKAS, Isak. **Tornando a pequena e média empresa competitiva.** São Paulo: Instituto de Estudos Gerenciais e Editora, 1996.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. Willian. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Makron, 1997.

LÜDKE, Menga; ANDRÉ, Marli E.D.A. **Pesquisa em educação**: abordagens qualitativas. São Paulo: EPU, 1986.

NETTO, Franscisco Sobreira. **Medição de Desempenho do Gerenciamento de Processo de Negócio – BPM no PNAFE**: uma proposta de modelo. São Paulo, 2006.

NERI, Marcelo. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro**: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

PEREIRA, Heitor José. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial do empreendedor. Brasília: SEBRAE, 1995.

PEREIRA, S. L. **Metodologia de Articulação do Conhecimento Organizacional Fundamentada em Processo Criativo**. Tese. (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal da Santa Catarina – USFC, Florianópolis, 2002.

PREFEITURA MUNICIPAL DE JOÃO PESSOA, Acessado em: <http://www.joaopessoa.pb.gov.br/secretarias/sedesp/empreender/> Disponível em: 20 de janeiro de 2010.

REZENDE, José Francisco de Carvalho. **Balanced Scorecard e a Gestão do Capital Intelectual**: Alcançando a mensuração equilibrada na economia do conhecimento, 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RUMMLER, GearyA.; BRACHE, Alan P., **Melhores Desempenhos das Empresas**: Uma abordagem prática para transformar as organizações através da reengenharia. ; São Paulo: Makron Books, 1994.



SEBRAE, **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**, 3 ed, São Paulo: SEBRAE; DIEESE, 2010.

SEBRAE, **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência Mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil**. Brasília, 2007.

SEBRAE, **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência Mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil**. Brasília, 2004

SELLTIZ, Claire *et al.* **Método de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo, Herder, 1967.

STONER, J.A.F. e FREEMAN R. Edward. **Administração** 5a. edição. Livros Técnicos e Científicos Editora S.A. 1999

## ANEXOS

## ANEXO A



## RELAÇÃO DE ATIVIDADES CONTEMPLADAS PELO PROGRAMA EMPREENDERJP

ATIVIDADE		DESCRIÇÃO
1	<b>Alimentação</b>	atividades de comercialização, produção ou prestação de serviços ligadas de alguma forma à alimentação. Ex.: lanchonete, churrasquinho, restaurante.
2	<b>Armarinho</b>	atividades de comercialização tanto de produtos variados quanto específicos. Ex.: artigos religiosos, brinquedos, miudezas.
3	<b>Artesanato</b>	atividades de produção ou comercialização de produtos manufaturados.
4	<b>Carvoaria</b>	atividades de produção ou comercialização de produtos relativos ao carvão.
5	<b>Consultora de Beleza</b>	atividades de comercialização de cosméticos. Ex.: revendedor Avon, Natura.
6	<b>Depósito</b>	atividades de comercialização de bebidas, GLP e material de construção.
7	<b>Escola</b>	atividades de prestação de serviços na área de educação e que se destina a dar assistência diurna a crianças.
8	<b>Floricultura</b>	atividades de comercialização e cultivo de flores e plantas.
9	<b>Frigorífico</b>	atividades de comércio de frios, embutidos e congelados. Ex.: açougue.
10	<b>Hortifrutigranjeiro</b>	atividades de comércio e produção de frutas, legumes, hortaliças e criação de animais para abate e consumo.
11	<b>Informática</b>	atividades de serviço que utilizem computadores. Ex.: lanhouse
12	<b>Gráfica</b>	atividades cujo serviço principal seja ligado à impressão ou cópia de documentos, adesivos, banners.
13	<b>Limpeza</b>	atividades que comercializem, produzam ou prestem serviços na área de limpeza ou com produtos de limpeza. Ex.: fab. produtos de limpeza, faxineiro, dedetização, desentupidora.
14	<b>Locadora</b>	atividades de locação de veículos, cds, livros, filmes ou qualquer produto que possa ser alugado.
15	<b>Marcenaria</b>	atividades de produção que utilizam madeira como sua principal matéria-prima.
16	<b>Marmoaria</b>	atividades de extração ou comercialização de pedras para construção ou decoração.
17	<b>Mercearia</b>	atividades de comercialização de produtos diversos ou específicos na área de alimentação. Ex.: cereais, mercadinho, loja de conveniência.
18	<b>Movelaria</b>	atividades de comercialização de móveis de qualquer material.
19	<b>Oficina</b>	atividades de serviço na área de consertos de veículos, eletroeletrônicos e afins.
20	<b>Ótica</b>	atividades de comercialização na área oftalmológica. Obs.: qualquer serviço oftalmológico precisa das devidas qualificações profissionais.

21	<b>Pet Shop</b>	atividades de comercialização de produtos voltados para animais ou de serviços prestados a eles.
22	<b>Prestador de Serviços</b>	peessoas que prestam serviços de algum tipo não especificado nas atividades anteriores.
23	<b>Prestanista</b>	peessoas que vendem de porta em porta produtos de utilidade doméstica.
24	<b>Produtos Naturais</b>	peessoas que produzem ou comercializam produtos <i>in natura</i> , tais como chás, loções e cremes.
25	<b>Publicidade</b>	peessoas que prestam serviços na área de promoção de eventos, tais como organização de festas e grupos musicais.
26	<b>Q. Merc. Diversas</b>	atividades de comercialização de produtos ligados à bombonière e lanches. Ex.: fiteiro, camelô.
27	<b>Quitanda</b>	atividades de comercialização de frutas ou verduras.
28	<b>Reciclagem</b>	atividades que de alguma forma reciclam lixo. Ex.: catador de lixo, sucataria.
29	<b>Serigrafia</b>	prestadores de serviço que trabalham com estampas em tecidos.
30	<b>Serralharia</b>	atividades de produção que utilizam basicamente minérios.
31	<b>Serviço Pessoal</b>	atividades que prestam serviços na área de beleza corporal ou bem-estar pessoal. Ex.: cabeleireiro, manicure, spa, massagista.
32	<b>Telecomunicações</b>	atividades de comercialização ou prestação de serviços de telefonia fixa ou móvel.
33	<b>Vestuário</b>	atividades de produção, comercialização ou prestação de serviços ligados ao que se veste/usa, como calçados, roupas, cintos, bolsas.
34	<b>Vidraçaria</b>	atividades de comercialização de vidros ou produtos derivados deste.

## ANEXO B



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

**LEI Nº 10.431, DE 11 DE ABRIL DE 2005.**

**CRIA O PROGRAMA MUNICIPAL DE APOIO  
AOS PEQUENOS NEGÓCIOS -  
EMPREENDER - JP E ESTABELECE  
OUTRAS PROVIDÊNCIAS.**

*O PREFEITO DO MUNICÍPIO DE JOÃO PESSOA, ESTADO DA PARAÍBA,  
FAÇO SABER QUE O PODER LEGISLATIVO MUNICIPAL APROVOU E EU  
SANCIONO A SEGUINTE LEI:*

***Art. 1º** - Fica instituído o **PROGRAMA MUNICIPAL DE APOIO AOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS - EMPREENDER – JP**, como instrumento de  
promoção da inclusão social e do desenvolvimento sustentável, através de  
programas especiais de capacitação empreendedora e financiamento com os  
seguintes objetivos:*

***I** – Aumentar as oportunidades de emprego através da criação, ampliação,  
modernização, transferência ou reativação de pequenos negócios, formais e  
informais, através de empréstimos de recursos financeiros aos empreendedores;*

***II** – Elevar a qualidade de vida da população pela criação de fontes de  
renda segura e consistente, que proporcione sustentação às famílias de  
empreendedores, em particular as de baixa renda;*

***III** – Promover a capacitação e qualificação gerencial de empreendedores e  
gestores de pequenos negócios, visando aprimorar suas aptidões e assegurar  
acesso à inovação tecnológica que lhes garantam maior eficiência produtiva e  
competitividade no mercado;*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

*IV – Promover sistemas associativos de produção mediante a criação e a manutenção de centrais de compras, de produção e vendas, sob a gestão dos empreendedores, formais e informais, de pequenos negócios;*

*V – Oferecer infra-estrutura para facilitar escoamento da produção e possibilitar o acesso dos pequenos empreendedores ao sistema de comercialização;*

*VI – Viabilizar a participação de pequenos negócios, formais e informais em feiras e exposições onde quer que sua presença possa contribuir para o desenvolvimento de suas atividades; e*

*VII – Apoiar e estimular a criação de organizações e mecanismos de micro-crédito.*

**Art. 2º** - *Para implementação e operacionalização do PROGRAMA EMPREENDER - JP, fica instituído o FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS.*

*I – Não será concedido empréstimo pelo Fundo Municipal de Apoio aos Pequenos Negócios aos projetos de comercialização de armas.*

*II – A Prefeitura fará publicar Edital na imprensa e no Semanário Oficial, definindo local e horário para inscrição dos interessados, como também a relação dos processos deferidos e indeferidos dos empréstimos do EMPREENDER - JP.*

**Art. 3º** - *Os recursos arrecadados através do Fundo EMPREENDER – JP serão administrados pela Agência de Desenvolvimento de Pequenos Negócios, implementada no âmbito da Secretaria de Desenvolvimento Sustentável da Produção.*

**Parágrafo Único** - *A Secretaria de Desenvolvimento Sustentável da Produção será responsável pela operacionalização e administração das medidas necessárias à implementação das ações estabelecidas no caput deste artigo, podendo para tanto, na forma da lei, firmar convênios, contratar*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

*serviços, estabelecer parcerias e adotar as iniciativas indispensáveis ao bom cumprimento dos objetivos compreendidos por tais ações, fazendo uso dos seus recursos institucionais e daqueles disponíveis no âmbito do governo municipal.*

## **CAPÍTULO II**

### **DAS FONTES DE RECURSOS**

**Art. 4º** - *Constituirão recursos do PROGRAMA MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS – EMPREENDER-JP:*

**I** – *O produto resultante de 1,5% (hum vírgula cinco por cento) sobre todos os valores de pagamentos realizados pelo Município de João Pessoa, relativos ao fornecimento de bens, serviços e contratação de obras, creditados automaticamente ao FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS;*

#### **II – VETADO**

**III** – *As transferências de agências e fundos de desenvolvimento, nacionais e internacionais, a título de contribuição, subvenção ou doação, além de outras formas de transferências a fundo perdido;*

**IV** – *Os valores decorrentes da remuneração do Fundo pelos financiamentos concedidos pelo agente financeiro e os rendimentos resultantes de aplicações financeiras dos recursos não comprometidos;*

**V** – *Doações de pessoas físicas e jurídicas, entidades públicas e privadas que desejem participar de programas de redução das disparidades sociais de renda, no âmbito do município de João Pessoa;*

**VI** – *Juros e quaisquer outros rendimentos eventuais;*

**VII** – *Amortizações de empréstimos concedidos.*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

***Parágrafo Único*** – *Ficam excluídos dos valores mencionados no inciso I deste artigo os pagamentos relativos a:*

***I*** – *Serviços públicos explorados por concessão dispensados de procedimento licitatório para contratação com o Município;*

***II*** – *Pagamentos e adiantamentos aos servidores públicos municipais;*

***III*** – *Pagamentos inferiores a 04 (quatro) salários mínimos.*

### **CAPÍTULO III**

#### **DA ADMINISTRAÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DO FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

***Art. 5º*** - *A supervisão do Fundo será exercida pelo Conselho Consultivo dos Pequenos Negócios do Município de João Pessoa existente no âmbito da Secretaria de Desenvolvimento Sustentável da Produção ao qual compete:*

***I*** – *Auxiliar no estabelecimento de critérios e fixação de limites globais e individuais para a concessão dos financiamentos e subvenções, observadas as disponibilidades do Fundo;*

***II*** – *Sugerir prazos de amortização e carência, bem como os encargos dos mutuários e multas por eventual inadimplemento contratual;*

***III*** – *Analisar mensalmente as contas operacionais do Fundo, por meio de balancetes, além de avaliar os resultados e propor medidas de aprimoramento de suas atividades;*

***IV*** – *Manifestar-se previamente sobre ajustes a serem celebrados com terceiros, tendo por objeto recursos ao Fundo; e*

***V*** – *Elaborar seu Regimento Interno.*





ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

**Art. 6º** - *O Conselho a que se refere o Art. 5º terá a seguinte composição:*

**I** – *Um (01) representante da Secretaria de Desenvolvimento Sustentável da Produção que atuará na condição de presidente e membro nato;*

**II** – *Um (01) representante da Secretaria de Planejamento, Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente que atuará na condição de vice-presidente e membro nato;*

**III** – *Um (01) representante do SEBRAE/PB – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas da Paraíba;*

**IV** – *Um (01) representante das entidades do setor produtivo do comércio;*

**V** – *Um (01) representante das entidades do setor produtivo da indústria;*

**VI** – *Um (01) representante da Central Única dos Trabalhadores – CUT;*

**VI-A** – *Um (01) representante das Cooperativas;*

**VII** – *Um (01) representante das Associações Comunitárias;*

**VIII** - *Um (01) representante da Universidade Federal da Paraíba – UFPB;*

**IX** - *Um (01) representante da Associação das Micro e Pequenas Empresas da Paraíba – FEMYPE;*

**X** – *Um (01) representante Da Federação das Micro e Pequenas Empresas da Paraíba;*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

***XI** – Um (01) representante da Câmara Municipal de João Pessoa;*

***Parágrafo Único** – No ato da indicação, do membro do Conselho, a entidade ou o órgão indicará o respectivo suplente.*

***Art. 7º** - O FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS será administrado por um Comitê Gestor e supervisionado pelo Conselho Consultivo dos Pequenos Negócios a que se refere o Art. 5º da presente Lei.*

***Art. 8º** - O Comitê Gestor do FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS será composto pelos seguintes membros:*

***I** – O Diretor de Fomento da Produção e dos Pequenos Negócios;*

***II** – Um (01) representante da Secretaria de Desenvolvimento Social que atuará na condição de Vice-Presidente;*

***III** – Um (01) representante da Secretaria de Finanças;*

***IV** – Um (01) representante da Associação das Micro e Pequenas Empresas de João Pessoa (PB);*

***V** – Um (01) representante dos Agentes Financeiros.*

***Art. 9º** - Compete ao Comitê Gestor do FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS:*

***I** – Reunir-se mensalmente para avaliar a operação e resultados da aplicação dos recursos do Fundo;*

***II** - Determinar as normas, procedimentos e condições operacionais do Fundo a serem cumpridas pelos Agentes Financeiros;*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

*III – Aprovar as prestações de contas referentes às despesas administrativas de funcionamento e operacionalização das normas e procedimentos estabelecidos nesta Lei, bem como encaminhar, à Câmara Municipal de João Pessoa, as respectivas prestações de contas com a documentação comprobatória até o 15º dia, do mês subsequente.*

*§ 1º - A Secretaria Executiva do Comitê Gestor será designada pelo Secretário do Desenvolvimento Sustentável da Produção.*

*§ 2º - Compete a Secretaria Executiva:*

*I – Secretariar o Comitê Gestor do Fundo Municipal de Apoio aos Pequenos Negócios;*

*II – Receber, analisar e emitir parecer conclusivo no que respeita às solicitações de financiamento;*

*III – Elaborar o plano estratégico e operativo anual do fundo;*

*IV - Gerir o fundo de despesas administrativas do Comitê, prestando contas mensalmente à presidência do mesmo;*

*V – Apresentar relatórios mensais e anuais com referência às atividades operacionais e financeiras do Fundo.*

#### **CAPÍTULO IV**

#### **DO AGENTE FINANCEIRO**

*Art. 10 - Os recursos do FUNDO MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS – EMPREENDER - JP serão operacionalizados pela Agência de Desenvolvimento de Pequenos Negócios ou agentes financeiros selecionados dentre os bancos oficiais, os quais celebrarão convênios com o Município de João Pessoa para operacionalizar linhas de crédito.*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

*§ 1º - A remuneração do Agente Financeiro será negociada, em forma de parcerias solidárias, levando-se em conta os interesses sociais da operação do PROGRAMA EMPREENDER - JP.*

*§ 2º - A título de contrapartida, o Agente Financeiro implantará, na agência ou agências locacionalmente mais adequadas, um Núcleo de Atendimento aos Pequenos Negócios, com equipe capacitada a prestar os serviços financeiros do PROGRAMA EMPREENDER - JP e todas as informações e esclarecimentos que forem necessários ao seu bom desempenho.*

*§ 3º - Compete ao Agente Financeiro:*

*I – Providenciar para o PROGRAMA EMPREENDER - JP contabilidade própria, fazendo publicar anualmente os balanços de recursos do Fundo, devidamente auditados;*

*II – Efetuar o controle contábil-financeiro dos recursos do Fundo, através do exame da movimentação dos saldos e de suas aplicações no mercado aberto;*

*III – Providenciar a emissão de cada contrato de financiamento de acordo com as normas e procedimentos emanados do Comitê Gestor do Fundo;*

*IV – Controlar a situação do mutuário ou beneficiário e dar quitação quando do encerramento dos contratos;*

*V – O Agente Financeiro deverá colocar à disposição do Comitê Gestor os demonstrativos com posições mensais dos recursos, aplicações e resultados do Fundo.*

**Art. 11** - *Fica criado o Fundo Garantidor, vinculado ao PROGRAMA MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS – EMPREENDER-JP, com o objetivo de cobrir eventuais perdas resultantes de inadimplências dos financiamentos concedidos pelo agente financeiro.*



ESTADO DA PARAÍBA  
Câmara Municipal de João Pessoa  
Casa de Napoleão Laureano

*§ 1º - O agente financeiro somente será ressarcido dos contratos inadimplidos decorridos sessenta dias do vencimento, através do débito em conta do Fundo Garantidor.*

*§ 2º - O agente financeiro deverá proceder à cobrança dos contratos inadimplidos.*

*§ 3º - Também poderão compor o Fundo Garantidor ao PROGRAMA MUNICIPAL DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS – EMPREENDER-JP e utilizados dentro dos objetivos deste, os recursos do Fundo Municipal de Apoio aos Pequenos Negócios.*

## **CAPÍTULO V**

### **DISPOSIÇÕES FINAIS**

*Art. 12 – O Poder Executivo Municipal Regulamentará e criará condições legais necessárias para que os recursos previstos no Art. 3º, em seu parágrafo único, sejam assegurados com vistas à capitalização e operacionalização do Programa EMPREENDER - JP.*

*Parágrafo Único – Compete ao Poder Executivo Municipal autorizar despesas referentes ao custeio da administração do Programa EMPREENDER - JP.*

*Art. 13 – A incidência do percentual estabelecido no inciso I, do Art. 4º não alcança os contratos assinados anteriormente à edição da presente lei.*

*Art. 14 - Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.*

**PAÇO MUNICIPAL DE JOÃO PESSOA, EM 11 DE ABRIL DE 2005.**

**RICARDO VIEIRA COUTINHO**  
*Prefeito do Município*

## APÊNDICES

## APÊNDICE A



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Pesquisa: Estudo Comparativo de Projetos do Programa Empreender – JP: análise de fatores ligados ao sucesso e ao fracasso.

Este questionário consiste na pretensão Analisar comparativamente os fatores que justificam o sucesso e o fracasso de projetos ligados ao Programa Empreender – JP. Pedimos a colaboração de cada um para responder as questões a seu contento.

Obrigada pela sua participação!

**PARTE I – INFORMAÇÕES GERAIS/PERFIL SÓCIO-DEMOGRÁFICO**

**1. Estado Civil:**

- |                                       |   |  |
|---------------------------------------|---|--|
| <input type="checkbox"/> solteiro (a) | <input type="checkbox"/> desquitado (a) | <input type="checkbox"/> viúvo (a)       |
| <input type="checkbox"/> casado (a)   | <input type="checkbox"/> divorciado (a) | <input type="checkbox"/> companheiro (a) |

**2. Escolaridade:**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Alfabetizado       | <input type="checkbox"/> Superior completo |
| <input type="checkbox"/> Ensino fundamental | <input type="checkbox"/> Ensino médio      |

**PARTE II- PERFIL PROFISSIONAL**

**3.** Com que idade começou a empreender?

( ) até 20 anos

( ) de 41 a 50 anos

( ) de 21 a 30 anos

( ) acima de 50 anos

( ) de 31 a 40 anos

**4.** Antes de ser empreendedor você realizava outro tipo de atividade?

( ) Sim ( ) Não

**SE NÃO, PULAR PARA O ITEM 3.**

**5.** Se **sim**, com que você trabalhou?

---

**PARTE III CONDIÇÕES DE TRABALHO ATUAL**

**6.** Há quanto tempo você trabalha nesta atividade?

---

**7.** Quais foram os motivos que levaram a constituição da empresa?

---

**10.** Você já teve alguma experiência nessa atividade anteriormente?

( ) Sim ( ) Não

**11.** Como você descreve o seu trabalho, o que você faz?

---



12. Trabalha sozinho nesse empreendimento?

( ) Sim ( ) Não

13. Quantas horas você trabalha por dia?

---

14. Quantos dias na semana?

---

15. Além **desta** atividade, atualmente você tem algum **outro** trabalho?

( ) Sim ( ) Não

16. Se SIM, qual?

---

17. No primeiro ano de atividade da empresa de onde vinha sua fonte de renda?

Somente da empresa( ) Outra fonte de remuneração( )

18. Qual o valor (em reais) do Capital Inicial investido?

---

19. Qual foi a origem dos recursos?

---

20. Quanto foi para a compra de equipamento?

---

21. Como é feito o controle financeiro da organização?

---

22. Você possui livro caixa?  
( ) Sim ( ) Não

23. Qual é o faturamento bruto mensal?

---

24. Você tem um salário determinado?  
( ) Sim ( ) Não

25. Quais as principais dificuldades enfrentadas até hoje?

---

26. Você já procurou algum tipo de orientação ou assessoria empresarial?  
( ) Sim ( ) Não

27. Se SIM, qual?

---

28. E quais foram os benefícios?

---

29. Existe alguma separação das despesas familiares com as da empresa?  
Sim ( ) Não ( )

30. Você enfrenta alguma limitação por ser portador de deficiência?  
Sim ( ) Não ( )

#### **PARTE IV – PARTICIPAÇÃO NO PROGRAMA EMPREENDER – JP**

31. De que forma você conheceu o Programa Empreender - JP?  
( ) Indicação de familiares ou amigos

---

( ) Pelos meios de comunicação: rádio, TV e internet.

( ) Outros:

---

32. A capacitação oferecida pelo programa te beneficiou de alguma forma?

---

33. De que forma foi investido o dinheiro?

---

34. Foi suficiente para realizar as mudanças necessárias?

---

35. O que melhorou no seu empreendimento depois da concessão do crédito?

---

## **PARTE V – FATORES DE SUCESSO E FRACASSO ORGANIZACIONAL**

36. Quais são os fatores de sucesso de um micro, pequeno e médio empreendimento na sua opinião (citar no máximo 10 fatores, no mínimo 01)?

a. \_\_\_\_\_

b. \_\_\_\_\_

c. \_\_\_\_\_

d. \_\_\_\_\_

e. \_\_\_\_\_

f. \_\_\_\_\_

g.

---

h.

---

i.

---

j.

---

**37.** Quais são os fatores de fracasso de um micro, pequeno e médio empreendimento na sua opinião (citar no máximo 10 fatores, no mínimo 01)?

a.

---

b.

---

c.

---

d.

---

e.

---

f.

---

g.

---

h.

---

i.

---

j.

---